 上班族的另一种生存选择

实用精华本

唐华山◎编著

BU SHANGBAN DE


不上班的


23^种
ZHONG
SHANGBAN

HUO FA

活法

 从此不再朝九晚五；自由创业就这么简单

- 
- 第一批下海经商的人富了，
 - 第一批买原始股的人富了，
 - 第一批炒地皮的人富了，
 - 现在轮到第一批自由职业者了！

 北京出版社出版集团
北京出版社

不上班的



活法

唐华山◎编著

策 划 缘 起

当前我国社会财富分配数字显示：20%的人拥有社会财富之和的 80%，80%的人拥有社会财富之和的 20%。

这看起来好像不太公平，其实很公平，因为 20%的人付出了 80%的人没有付出的代价。付出与回报永远成正比。人生好比一道选择题，做前者或后者，全在于自己的选择。

据国家相关部门统计，我国近年来每年有近 70 万人加入自由职业者的大军。他们有的是自己本行业的延伸，有的则是根据自己的爱好、技能、人际关系网络、经验，进行了二次择业。

还没有参加工作或者已经工作多年的人们，你们有自己的事业规划吗？未来应该做什么你清楚吗？是一辈子为他人勤勤恳恳地付出，还是为自己尽早谋划一条自由之路？

那么，我们究竟有多少种最快捷的选择？这就是本书将要给出的一个答案。

前言

可不可以不上班

如果能够不上班，我们每天清晨就可以舒舒服服地睡个懒觉，任由闹钟怎样呼喊，也坚决拒绝爬出被窝。

如果能够不上班，我们就可以摆脱西装皮鞋的束缚，穿自己喜欢的休闲衣装；也不必三步并作两步地去追赶公交车，更不必在偶尔迟到的时候偷看老板的脸色。

如果能够不上班，我们每天中午就不用吃那难以下咽的盒饭，更不用饥肠辘辘地在办公室里彻夜加班。

如果能够不上班，我们就不用在周末也把笔记本电脑带回家，也不用担心在吃饭的时候来个烦人的客户电话，更不用在三更半夜陪同讨厌的“上帝”去醉生梦死的酒吧。

如果能够不上班，我们就不必在家中有事时乞丐似的求老板恩准半天假，更不用担心在公众假期里被挤出外出旅游的千军万马。

如果能够不上班，我们就不必绞尽脑汁地写简历，也不用挤得满身臭汗地去人才市场投简历，更不必在报纸和网站上苦苦寻找那些枯燥的招聘广告。

如果能够不上班，我们就不必在意自己的年龄和长相，更不必

在明知不可能的情况下，却不得不天天跑美容院，企图抓住青春的尾巴。

如果能够不上班，我们就不用在刚到一个公司时违心地夸奖同事的新装，不用在办公室政治中浪费心思，从而远离勾心斗角、尔虞我诈。

如果能够不上班，我们就可以不用像签了卖身契一样只能听从老板的使唤。

如果能够不上班，我们就不会身心疲倦，就可以悠闲地赏明月、听鸟啼、品香茗……大把大把的时间，将任由我们自由挥洒。

如果能够不上班，多好！其实，在我们的身边，早就有这么一群人，他们不但拥有自由，还能悠闲地赚着 money……

一个月挣个 5 位数，已经不是 office 里衣装笔挺、时间紧绷的白领们的专利，时代的发展为更多人提供了这种可能。

调查显示，不上班的人大多收入颇丰。他们利用自己的优势和特长，用自己的才华和智慧，挣得比他们上班时多几倍甚至几十倍的收入。

如果你有某方面的特长，如果你对自己的特长有足够的自信，那就勇敢地放弃朝九晚五的、枯燥的工作，投入到不上班人群的大军中，开拓自己的美好生活吧。

写在前面

预测行业未来 点拨你的前程

作为社会的人，我们都有属于自己的理想，特别是在未上班或上了几年班以后。这个时候的我们，心里经常会莫名地产生点慌乱；自己的方向究竟在哪里？我的未来只能如此吗？20岁、30岁时，我们甚至可以看到自己80岁的状态……

工作是日复一日地重复，我们是不是该想想：短短一生，我们是不是应当让自己经历点什么才好呢？

其实，我们每个人都有多种选择的权利。

就像工作，其实我们可以选择不上班，自由地去为自己工作。这个社会给我们提供了太多的机会。

例如，你正身处某个行业中，那么这个行业的相关行业都是你发展的延伸点。只要找准了点，你就可以开始自己的事业，自己一个人的公司在这个社会并不少见。或者，你不喜欢自己当前这个行业，你有自己的很多爱好和特长，那么，这些爱好和特长也可以延伸成你的第二发展方向。

如果你现在正为自己的工作而头痛，或正在选择前行的方向，那么，请你先问自己如下两个问题：究竟自己能做些什么？自己能做好些什么？你自己的心灵会告诉你一个真实可行的答案。

书中，我们所选的 23 种方向，都是自由的方向，每一个方向都不难实现。它现在可能是你的主业，也可能是你的副业，或仅仅是你的爱好。但切记，这些选择，都可以一跃成就你的前程。

10 年前从事什么，不一定 10 年后就从事什么，人实在是太灵活的一个物种，变化应成为我们生活的主旋律。

如果你心中有了一些想法，那么，请先做以下两件事情：

1. 存钱，生存是需要本钱的。存钱是为了你一旦辞职做生意，成为自由职业者的时候，需要一笔钱供你一两年生活开销的支出。你如果没有点积蓄就辞职，生活都没有保障，何谈创业？

2. 寻找方向。你所从事的行业已经开始走下坡路了，你还在那儿高枕无忧？明明每个月的工资难以维持正常的生活支出，你还在那儿等靠？寻找方向这个过程不是盲目的，在此过程中，您可以参考本书给您提供的多种方向。先了解，再选择，永远是一个正确的方法。

目 录

写在前面	001
------	-----

第1种活法 做个轻松的自由撰稿人	001
------------------	-----

行业性质:用文字创造文化。

进入状态的最快时限:3~6个月。

特别提示:以爱好为先导,以耐得住寂寞为前提。

职业生涯规划:主动向杂志社、出版社投稿→等待约稿

并开发选题→拥有自己的创作工作室。

自由度:★★★★

第2种活法 做个在语言中遨游的高级翻译	011
---------------------	-----

行业性质:语言转换的知识型服务。

进入状态的最快时限:6~12个月。

特别提示:至少精通两种语言,具有一定的翻译资源。

职业生涯规划:取得翻译资格证书→寻找翻译资源成为

独立高级翻译→开办翻译公司。

自由度:★★★

第3种活法 开一家网上商店

020

行业性质:与时俱进的新型商业模式。

进入状态的最快时限:3~6个月。

特别提示:选择好的网络平台,并具有一定的网络推广能力。

职业生涯规划:学习网络开店的基本常识并开设小型店铺→开设多家店铺扩大经营范围→开办专业电子商务网站。

自由度:★★★★

第4种活法 做个时尚的网页设计师

031

行业性质:虚拟空间的建设者。

进入状态的最快时限:1年。

特别提示:思维能够与时俱进,具备出色的审美能力。

职业生涯规划:学习常用软件并尝试建设网页→成为独立网页设计师→开办网页设计方面的广告公司。

自由度:★★★

第5种活法 做个潇洒的闪客

042

行业性质:影音结合的娱乐先锋。

进入状态的最快时限:半年。

特别提示:生活与网络相融,具有非凡的创造力与想象力。

职业生涯规划:学习常用软件并尝试创作→成为独立flash制作师→创立动漫制作工作室。

自由度:★★★

第6种活法 做一名手机短信写手

054

行业性质:拇指乐趣带来的赚钱机遇。

进入状态的最快时限:3个月。

特别提示:熟练掌握相关电脑软件,具有创造乐趣的能力。

职业生涯规划:学习并效仿现有流行短信并尝试创造自己的短信→成为独立短信写手→创立短信创作工作室。

自由度:★★★★

第7种活法 做个电脑维修维护师

062

行业性质:简单而热门的技术行业。

进入状态的最快时限:3个月。

特别提示:掌握电脑维修的基本技能,并具有一定的推广能力。

职业生涯规划:学习电脑维修的基本知识→成为电脑维修维护师并开班授徒→开办电脑维修技术公司。

自由度:★★

第8种活法 做个高级摄影师

069

行业性质:读图时代的文化生力军。

进入状态的最快时限:6个月。

特别提示:拥有追求完美的性格,并具有细致的观察能力。

职业生涯规划:购买摄影器材并学习相应摄影知识→成为独立高级摄影师→开办经营图片的小型“通讯社”或网站。

自由度:★★★★

第9种活法 做个自由的室内设计师

077

行业性质:生活空间的第一锻造者与完善者。

进入状态的最快时限:1年~1年半。

特别提示:具备设计美景的素养,对空间、材料、风格具有良好的把握与塑造能力。

职业生涯规划:学习建筑学与装饰设计学的基本知识→成为独立室内设计师→开办装修装饰公司。

自由度:★★★

第10种活法 做个形象顾问

085

行业性质:变美的综合艺术。

进入状态的最快时限:6个月~1年。

特别提示:崇尚个性,拥有设计与创意的无穷灵感。

职业生涯规划:学习基本的形象设计知识→成为个性形象顾问→开办形象顾问工作室。

自由度:★★★★

第11种活法 做个私人教练

093

行业性质:日渐平民化的摩登职业。

进入状态的最快时限:3~6个月。

特别提示:运动的狂热爱好者,拥有健康的个人形象。

职业生涯规划:学习健身的相关知识→成为私人教练→开办健身俱乐部。

自由度:★★★★

第12种活法 做个“管”人吃饭的营养保健师

102

行业性质:为长寿、健康不断筹划的“吃”科学。

进入状态的最快时限:6个月。

特别提示:懂得营养学相关知识,善于与客户沟通。

职业生涯规划:学习营养学相关知识→成为营养保健师

并选择一些健康产品做代理→成为大的产品代理商。

自由度:★★★★

第13种活法 做个自设课堂的专职教师

110

行业性质:非常规教育形式下的知识传播。

进入状态的最快时限:6个月。

特别提示:术业有专攻,热爱教育工作。

职业生涯规划:学有所长,某一类别的知识可为人师→

与家教公司合作自设课堂→开办家教公司。

自由度:★★★

第14种活法 做个心理咨询师

117

行业性质:触摸心灵是为了解决问题。

进入状态的最快时限:1年半~2年。

特别提示:喜爱心理学知识,并具有超强的倾听与分析能力。

职业生涯规划:学习心理学知识并通过心理咨询师考试

→成为心理咨询师→开办心理咨询工作室。

自由度:★★★★

第15种活法 做个天马行空的模特

125

行业性质:擅用身体资本的美丽使者。

进入状态的最快时限:3~6个月。

特别提示:拥有一点的精华之美,懂得“艺无止境,不进则退”的道理。

职业生涯规划:寻找自己美的一点并进行专业培训与养护→成为专业兼职模特→开办特色模特公司。

自由度:★★★★★

第16种活法 做个保险代理人

136

行业性质:为他人谋“钱”途,为自己创前途。

进入状态的最快时限:6个月。

特别提示:做事踏实肯干、持之以恒,具有良好的沟通和表达能力。

职业生涯规划:学习保险行业的相关知识→成为保险代理人→成为资深保险代理人。

自由度:★★★

第17种活法 做个猎头

144

行业性质:企业与人才之间的纽带。

进入状态的最快时限:1年。

特别提示:拥有广泛的人际网络,具有敏锐的洞察力和判断力。

职业生涯规划:丰富自己的人际网络并熟知企业与人才的需求→成为猎头→开办猎头公司。

自由度:★★★

第18种活法 做个兼职会计师

152

行业性质:私营老板的财务高参。

进入状态的最快时限:1年半。

特别提示:细心谨慎,懂得相关财务知识。

职业生涯规划:学习相应的财务知识并进行实践→担任
多家公司的兼职会计→开办会计师事务所。

自由度:★★★

第19种活法 做个商务咨询师

160

行业性质:商海中幕后运筹帷幄之能士。

进入状态的最快时限:1年半~2年。

特别提示:具备一定的专业背景和精湛的推销术,具有
商业头脑。

职业生涯规划:学习必备的商务知识并与商海人士进行
广泛的接触和交流→成为独立商务咨询师→成立咨
询公司。

自由度:★★

第20种活法 做个自由策划人

168

行业性质:“策划时代”的智谋宠儿。

进入状态的最快时限:1年。

特别提示:喜欢标新立异,对事物的敏感度与反映度较高。

职业生涯规划:对某一个行业或此行业的延伸行业进行
深入把握→成为此行业中的自由策划人→开办服务
众多公司的策划公司。

自由度:★★★

第21种活法 做个独立产品代理商

178

行业性质:用他人的产品创造自己的金山。

进入状态的最快时限:6个月。

特别提示:具有敏锐的市场觉察能力和市场开拓能力。

职业生涯规划:敏锐地感知市场的空白点并选择合适的
代理产品→成为独立产品代理商→发展为多领域多
品种的大型代理企业。

自由度:★★★

第22种活法 开一家个性小店

185

行业性质:创造独一无二的消费内容与形式。

进入状态的最快时限:6个月~1年。

特别提示:能够敏锐感知消费者的心理需求,总能想出
别出心裁的好点子。

职业生涯规划:依据消费者的心理需求开发个性市场并
选择项目→开一家个性小店(如资金允许可雇佣人
员)→建立分店以及连锁店并组织个性商店进行商业
联盟。

自由度:★★

第23种活法 做个宠物医生

193

行业性质:对宠物的头疼脑热进行救死扶伤。

进入状态的最快时限:1年半~2年。

特别提示:热爱小动物并具备扎实的业务基础。

职业生涯规划:学习兽医知识并通过宠物医师资格考试
→成为独立宠物医生→开办专业宠物医院。

自由度:★★

附录

201

私营企业工商注册登记须知

做个轻松的自由撰稿人

行业性质：用文字创造文化。

进入状态的最快时限：3~6个月。

特别提示：以爱好为先导，以耐得住寂寞为前提。

职业生涯规划：主动向杂志社、出版社投稿→等待约稿并

开发选题→拥有自己的创作工作室。

自由度：★★★★

◆职业综述

自由撰稿人：我手写我心，得名又得利

自由撰稿人，是指那些给各种报纸杂志或出版商写稿谋生的写作者，俗称写手。这已经不是一个特别新鲜的职业了，但对大多数人而言，这种时尚的职业还犹如雾里看花。

自由撰稿人大都具有一定的文学才华，他们天性喜好自由，不喜欢被别人呼来唤去。他们以完全按照自己喜欢的生活方式生活，不必每天急着去上班，不用看领导的脸色，大把大把的时间都由自

己支配,这种自由让无数尚在职场中挣扎的人向往。

要想成为自由撰稿人,并不是一件特别容易的事情,必须要具有一定的写作功底和丰富的人生阅历,还要耐得住寂寞。自由撰稿人可以根据自己的写作意愿,自己决定自己的写作方向,完全可以不受任何拘束与限制。在这个行当中,月收入上万元的人比比皆是。如果你写作能力很强,投稿命中率很高,而且特别爱好写作,向往自由的工作方式,那你就可以考虑放弃原有的工作,做一个工作内容自己决定,工作效率自己掌握,没有人管理自己的快乐的自由撰稿人。

从事这个行业并不需要特别的投入,你只要拥有一间独立的书房和一张单人床就可以了。通常夜间是创作思维最活跃的时间,独立空间可避免和白班族相互干扰。当然,有些设备和工具是必须具备的:如能够随时上网的电脑、打印机、电话、扫描仪、U盘、《新华字典》《现代汉语词典》《辞海》等。如果条件允许的话,你还可以购置数码相机或数码摄像机,以用于图文稿件。所有这些,资金需求大概在1万~2万元左右。

自由撰稿人靠赚取稿酬为生。一般说来,给报纸杂志等新闻媒体写稿的短稿稿酬千字报酬在100元~200元左右,特殊稿件可以达到千字1000元以上。如果写电视连续剧剧本,则收入更高。目前国内一集稿费至少在10000元,按一般电视剧20集算的话,一个电视剧下来,就有至少20万元的收入。书籍稿费一般千字50元~200元不等。另外,还可以和出版者签订版税形式的合同,根据书稿的发行量领取更高的报酬。

综合来看,一个自由撰稿人一般的月收入在3000元~8000元左右,水平高、有固定客户的可以达到上万元。要想获取更多的稿

费,必须写出能够畅销的文字。

◆ 必备素养

自由撰稿人的六大必备素质

要想做一名出色的自由撰稿人,以下几点基本的素质是必须要具备的:

第一,自由撰稿人要具备扎实的文学功底。

自由撰稿人要不断提高职业素质。自由撰稿人不一定要有高学历,但综合素质一定要高。不能在写作过程中出现错字、别字、语法错误,标点符号更要使用恰当,文稿内容不能出现专业技术性错误和自相矛盾的错误。不要为了稿费滥竽充数拼命注水,这样不但影响稿件采用率,还影响你的个人形象。

第二,自由撰稿人要具有独立的人格素养。

自由撰稿人要有独立的人格素养和正义感,遵纪守法,用自己手中的笔做对社会有意义的事,而不能见钱眼开、唯利是图。

第三,要具有敏锐的市场感觉或者说是细腻的生存体验。

要想让自己写出来的东西得到别人的认可,就必须与时俱进,用自己敏锐的嗅觉,时刻与市场相融合,写出与人们生活息息相关的、有生命力的文字来。这样的东西才是有血有肉的,也才能受到他人的欢迎。

第四,广泛的人际关系与沟通技巧。

做个自由撰稿人,广泛的人际关系与沟通技巧十分重要。

第五,懂得基本的网络知识,充分利用网络资源。

订阅很多的书报杂志,对任何人都是经济负担。但是,利用电脑

上网,可以经济地获取无限资源。闭门造车是不可取的,自身资源的枯竭是自由撰稿人的大忌。经常上网浏览好的文章,可以为自己提供新鲜血液。开拓创新思维灵感,是投稿成功的关键。

第六,耐得住孤独和寂寞。

自由撰稿人的职业特点要求自由撰稿人要能够耐得住孤独和寂寞。

◆现身说法

坚持自己的声音

徐林正是目前在京的自由撰稿人中比较出色的一位。他不仅靠撰稿所得在北京购房娶妻,还出版了多本专著,是一位典型的得名又得利的自由撰稿人。

在一次媒体采访中,他向记者袒露了其从事自由撰稿职业以来的酸甜苦辣。

1998年5月的一天,徐林正从浙江来到北京,选择了自由撰稿人为自己的职业。

刚到北京时,徐林正的情形和博尔赫斯的一句名言非常符合——仿佛水消失在水中。当时,徐林正没有工作单位,没有固定住所,没有呼机和手机等联系工具。用一句很流行的话说——他把自己扎扎实实地弄丢了。

徐林正说,做自由撰稿人以来,他常常有找不到自己身份的苦恼,有一种深切的精神上的苦闷和孤独。无论是在办信用卡、租用邮局信箱这样的生活琐事上,还是在做批评报道时,遭遇不公正待遇时,常被要求:“开单位证明来!”他认为,这是对自由职业者、对

公民个人身份的歧视。

徐林正自己总结出了自由撰稿人在现实生活中遭遇的三大不公平待遇：自由撰稿人如同“无业游民”，社会上对此有歧视，在买房、办理信用卡、出国等方面，由于没有“组织”和单位麻烦多多；写批评文章遭遇报复时，孤独无助；著作权法得不到执行。网络时代大部分媒体通过互联网转载稿子不给稿费，这对于靠稿费为生的自由撰稿人几成致命打击，导致不少人改行。

他认为，刚成为自由撰稿人的前几年，是他最有成就感的几年。徐林正 1993 年从浙江师范大学中文系毕业后，就到了浙江兰溪成了一名乡村教师，以后又陆续在《金华晚报》担任过文化记者、编辑。1998 年 3 月，他从《金华晚报》辞职，坐上了到北京的列车，随后成为“北漂一族”（在北京漂流）中的自由撰稿人。

从开始自由撰稿人生活的第一天起，他就把自己定位为“四独立”自由撰稿人，即：独立经济、独立思想、独立人格、独立采写稿子。因此，也可称独立撰稿人。他认为，要做自由撰稿人，必须经济独立，只有这样，才能做到思想和人格上的独立。为此，他给自己立下一个规矩，不向任何人借钱，不接受任何单位和个人的赞助。为了做到独立经济，他发奋写稿。仅 2003 年，就发表、出版作品达 50 多万字。至今，发表、出版的作品已经超过 100 万字。

那段时间，他的投稿对象主要是省会城市和一些地市级报纸。每周一三下午 14 时到 17 时，不少媒体会准时打电话来约稿。那时，他的《当代十大文坛剽客排行榜》等稿件，覆盖了全国不少主要媒体。一篇稿件可以累计收到上万甚至数万元稿费，可谓自由撰稿的“黄金时期”。靠这些收入，他在北京颐和园边上买房结了婚，过上了许多自由撰稿人梦寐以求的安定生活。

徐林正很喜欢自由撰稿人的生活，他觉得自己的内心非常丰富。他说：“无论这种生活给自己带来的是苦是甜，我都不会后悔。我认为，人活着最重要的是保持一种宽厚豁达、积极向上的健康心态，然后在这种积极的心态下，去追寻自己的目标与梦想。”

◆经验分享

有针对性地投稿，才能有效提高命中率

有媒体报道，现在关于 IT 行业的投稿需求量最大，投稿命中率也最高。如果你爱好 IT 行业，不妨多留意。比如，一个软件的使用心得、一个游戏的升级技巧、一个网页制作步骤、一个 FLASH 制作技巧……只要你的内容是新颖的、具有创意的，文章被采用的机会将会非常之高。

除计算机方面的稿子外，以下几个投稿方向也是不错的，供初涉者参考：情感世界方面的稿子，时尚休闲旅游方面的稿子，收藏鉴赏方面的稿子，社会问题方面的评论稿子，电影电视方面的评论稿子，饮食健康方面的稿子，初涉创业成败方面的稿子，赚钱金点子方面的稿子，小本经营成功模式解析方面的稿子，百姓故事方面的稿子，诙谐幽默笑话方面的稿子。

需要提醒大家的是，稿件的第一读者是编辑，文章的好坏、发表与否很大程度取决于他们的印象。投稿要按照对方的口味投其所好，不能乱投一通。如果不掌握一些技巧，再好的文章都有可能被封杀。所以，投稿者必须在投稿之前，事先参阅他们的操作习惯，看看特点是否相符或与编辑沟通后认为可行再投稿，以防止绞尽脑汁的汗水结晶泥牛入海。另外，不同的报纸杂志，有不同的选稿原则。同

一家媒体,不同的栏目有不同的侧重点。不同的出版社,出版的方向也不同。这些都是自由撰稿人必须清楚的。

◆自我测试

测试一下你是否适合做自由撰稿人

自由撰稿人作为一种职业已经被越来越多的人所认可。但是,作为一个特殊的群体,他们在享受自由的同时,也在付出更多的血汗,承受更大的压力。顺着这条路走下去,有的人很幸运,得名又得利,可谓是名利双收;有的人很不幸,什么都没得到不说,还对自己做事的信心造成沉重打击,最后做了逃兵。路有千条万条,条条大道都能通罗马。世间更有三百六十行,行行都能出状元。一句话,找到适合自己的路才是最重要的。

想知道自己是否适合做自由撰稿人吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你是一个敏感的人,无论是看到或者是听到一些事情后,都会产生一些思考,并有想把这种思考结果记录下来下来的冲动?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你曾经发表过一些文字作品,并深以为豪?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你一直对自己的文字很自信?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你对作家这个词很有好感?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你的朋友中,有很多人认为你是一个才子?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你有记录东西的习惯,并善于整理所记录的东西?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

在学生时代，你的作文经常被老师在课堂上当范文读？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你认为自由是需要付出代价的，并乐于为追求理想中的自由而甘愿付出应有的代价？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 9

相比较你身边的朋友，你有更多的藏书？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你认为只要时间许可，写一本书没有问题？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你认为自己是一个耐得住孤独和寂寞的人？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有比较广泛的媒体或者出版界的人际资源？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你爱逛书店，并经常买书？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你认为自己是一个很有思想见地

的人？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你的现有财产足够生活半年甚至更久，并认为无论做什么，能够生活得更好才是第一位的？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你总想靠自己的能力吃饭，而不想看别人的脸色？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你经常在媒体上发表文章（在自己的博客上也算）？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 18

如能看到自由撰稿人的相关消息，总会给予相当大的关注？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你的朋友，或者是朋友的朋友，有过做自由撰稿人的成功经验？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你认为自己并不是一个固执的人，并懂得相机而动，能够灵活地处理一些事情？

- A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:很遗憾地告诉你,你并不适合做自由撰稿人。生活中的你,虽然有一定的文学才华,但毕竟还不能达到靠文字吃饭谋生的地步,劝你还是将文学当作爱好,否则只会做个半路逃兵。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般,如果想做此行,能力还要继续提高。你要明白,作为一个职业,自由撰稿人和其他职业一样,甚至要求更高,并不是仅仅拥有出色的文字功底或深厚的行业资源就可以的,这个行业同样需要综合的能力。建议你在想投入此行业前,先不要辞去工作,做个兼职过渡一下为最好。

C.总得分在16~20之间:你的条件很具备做一个自由撰稿人。如果能够找到一个在此方面有经验的人稍加指导,相信你的成功指日可待。而且,只要你坚持做下去,这个职业所带给你的经济效益或社会声誉将超过你以往所做的任何职业。

◆相关链接

自由撰稿人发展现状

中国的自由撰稿人是20世纪90年代后期开始发展壮大起来的。其主要特点是:写言论类的多,新闻类的少;兼职的多,专职的少。

互联网发展起来后,抄转外电、国外新闻的多,国内新闻的少。同时,自由撰稿人队伍迅速缩减,部分出色者被报纸杂志等“招安”。

据介绍,有部分媒体,如《南风窗》《知音》等不少杂志,依然主要靠自由来稿支撑。

目前,自由撰稿人队伍可谓是鱼龙混杂、良莠不齐。虽然如此,但自由撰稿人这个行业的发展空间还是巨大的。与发达国家相比,我国的人均阅读不到世界平均水平的1/3。这也正预示着这个行业的无限前景。只要你能写出好作品,前途必然光明无限。

综合性投稿网站总汇

现在,网上投稿很流行,这里向大家介绍一些综合性投稿站:

1. 中国投稿热线 <http://www.tougao.com>
2. 图书交易网 <http://www.bookb2b.com>
3. 高酬投稿中心 <http://www.tgao.com>
4. 中国荐稿网 <http://www.jiangao.com>
5. 中国投稿出版网 <http://china.tougao.com>
6. 我要投稿 <http://www.wytg.net>
7. 投稿无忧 <http://www.5ltougao.net>
8. 中国 SOHO 特区 <http://www.sohozones.com>
9. 知新好稿网 <http://www.haogao.com>

这些网站上都有大量的征稿、供稿信息,还有大量关于投稿方面的知识讲座,以及一些常用应用文的写作模板,投稿方向包括报纸、杂志、书籍等。

刚开始可以浏览这些网站,在那里可以找到许多征稿信息,包括栏目内容、需求字数、稿酬、编辑联系方式等,可以大大减少投稿的盲目性。

当然,也可以利用网络搜索优势,根据关键词寻找你感兴趣内容的网站,通过投稿信箱进行有针对性的投稿。

做个在语言中遨游的高级翻译

行业性质：语言转换的知识型服务。

进入状态的最快时限：6~12个月。

特别提示：至少精通两种语言，具有一定的翻译资源。

职业生涯规划：取得翻译资格证书→寻找翻译资源成为独立高级翻译→开办翻译公司。

自由度：★★★

◆职业综述

炙手可热的高级翻译

中国自从加入了世贸组织后，国际化进程开始逐步加快。文件翻译、书籍翻译、信函翻译、标示翻译、同声翻译、商务翻译、旅游翻译等，已成为当今社会需求紧张的行业。如果你对其中一种或几种语言精通，如果你有一批不错的翻译资源，不妨从事此项工作，做一个独立的自由职业者或一个中介管理者。

做翻译工作最好的办公地址是自己家。如果另外选址，租一间

8~10平方米的办公室就可以了。办公室内的专业设备需准备一部电脑、打印机、传真机、办公软件、翻译软件等。你需要设立几个容量大的电子邮箱,以便联络,减少费用。准备资金大约2万元左右。

翻译工作收入相当可观。文字翻译按字数计算,一般每千字收费在60元~200元,同声翻译、旅游翻译、商务翻译一般按小时或天计算。一般从几十元、几百元到几千元不等。具体收费标准,需要根据要翻译东西的难易程度、作者的知名程度和翻译水准决定。

外语老师、在校学生、国际贸易公司有外语能力的白领,旅行社的外语导游,懂外语的其他职业者都可以从事这项工作。目前使用最多的是英语,其他语种并不是没有用武之地,关键是你发现并知道哪里有需要这种语言的地方。翻译的顾客群很广,比如,政府机关、移民中介机构、进出口贸易公司、国际旅行社、外国驻华机构、有外国人居住的宾馆等。

作为全球21世纪的紧缺人才,高级口译更是个炙手可热的“金领职业”,备受青睐。可惜现在国内为数不多的一些翻译课程因只侧重理论,缺少实践锻炼而未能培养出社会急需的高素质人才。

翻译人员要正确认识自己的能力,不断提高自己的能力,以适应工作的需要。比如,你懂得国际贸易英语,而且英语口语也很好,你就可以胜任英语单词的翻译工作,也可以胜任贸易谈判的工作。如果你是哑巴英语,建议从事文件、书籍的翻译工作。这样可以有效地完成工作,防止风险,避免麻烦,从而树立良好的职业形象,争取到更多的翻译业务。

◆ 必备素养

职业翻译的道德操守

第一,良好的语言功底。

这是翻译工作的“硬件”要求。从事翻译工作的人员,不仅要有出众的外语水平,还要能够熟练运用中文。无论是笔译还是口译,都应该达到“通、达、雅”的要求,这就需要具备出色的外语和中文功底。

第二,认真仔细的工作态度。

这是从事文字工作的重要条件。由于职业特点,如果工作中出现疏忽大意,往往会造成不可估量的损失,影响客户的利益,也给个人以及公司的声誉造成影响。

第三,宽泛的知识面。

做翻译工作会接触到各个方面的知识,客户送来的文件内容涉及方方面面,因此就要求翻译人员具有比较广博的知识面,以便更好、更快捷地开展工作。因而,翻译工作者要不断充电,学习和接受更新的知识,这样才能胜任一些新领域的翻译工作。

第四,具备高尚的道德操守。

尽管翻译工作不存在放之四海皆准的道德规范,但以下内容是应该包括的:保密、公正、准时、准确、尊重客户、公平交易、谢绝自己所不能胜任的翻译任务。

◆现身说法

创业从翻译开始

小张是一个有理想的人，他现在是一名职业英语翻译，目前的月平均收入近 30000 元，这比他大多数大学同学都要高 3 倍。

小张走上专职翻译之路有些“被迫”的意味。大学毕业后，他的很多同学都被他们的家长安排到省市国有单位工作，只有他和很少一部分同学因为出身农家，不得不在外面自寻出路。

他做过很多工作，比如，推销水泵、保险代理、报纸编辑，但大都很不如意。一个偶然的机会，有一个在一家民营企业做销售工作的同学找他帮忙翻译一份文件——因为他上学的时候英语水平很棒。

小张是个认真负责的人，他花费了整整一个晚上为朋友翻译了 5 页东西。其实，他完全可以只花两三个钟头敷衍了事，但他没有那样做，他的做事风格就是——只要自己答应做的事，就一定会尽力做到最好。

3 天后，他的这个同学以公司的名义转给他 1000 元钱作为酬劳。这使小张对翻译这个职业有了第一次认真的审视。

当时他正在一家小报社做编辑，月收入大约在 1500 元左右。一个晚上的辛劳竟然挣了大半个月的工资，这让小张激动不已，也萌生了做专职翻译的想法。

于是，他进行了一些关于做专职翻译方面的咨询，但得到的信息是令人失望的。综合各方面的信息，他总结了不宜把翻译当作职业的几条理由。

首先，最主要的原因是经济问题。翻译报酬一般不太高，也不受重视。一般情况下，翻译的稿酬标准是大大低于写作的，而且译者也

没有什么版税可赚,属一次性拿酬。其次,译者是弱势群体,完全受制于客户。译者通常无法主动选择翻译门类,别人想让你译什么,你就得译什么;而且无权谈判报酬,你不接受这种报酬标准,自有其他人接受。最后,相比报酬,翻译其实是非常辛苦的一种体力活,非常累。

虽然困难多多,但小张还是决定勇往直前。他凭着自己过硬的专业素质以及认真负责的工作态度,克服了刚开始时遇到的重重困难:稿酬低,那就采取高端质量的定位,最大限度地争取高稿酬;无选择权,那就广揽客户,不断提高自己的专业素质。这样,艰苦奋斗了一年后,小张终于在业内有了一些名气,业务也进入了正轨。

两年后,小张积累的客户已经让他应接不暇,这让他不得不“招兵买马”——找几个兼职翻译。现在,小张手下的兼职翻译已经达到了8人,经常有翻译业务往来的客户已达到了近20家。随着翻译业务的日益红火,小张打算注册一家专业翻译公司,当一名靠翻译吃饭的小老板。

◆经验分享

专职翻译经验分享

第一,用成绩说话。无论别人找你翻译什么,都希望能够翻译得准确、到位,这一点是肯定的。如何证明你的翻译水平呢?可以把你以前翻译得比较好的东西拿给客户看,这是一种证明自己能力的好方法。所以,你要把自己以前的得意之作(保密除外)好好收藏,以备后用。

第二,瞄准你的特长领域。在翻译领域中,也需要你为自己的工作进行一定的定位,着意培养自己的翻译特长领域。

第三,良好的职业操守是可持续发展的必备条件。良好的职业操守会给你带来无价的业界声誉,更是你保持业务可持续发展的必备条件。

第四,要么不接活,接活就做精。联系一个客户不易,想保持长久的合作更难,这就需要你具有很好的职业能力和“要做就做最好”的职业心态。

◆自我测试

测试一下你是否适合做个职业翻译

想知道自己是否适合做个职业翻译吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

从接触某种外语开始,你就一直期待做个优秀的翻译?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你曾经用自己的外语为他人翻译过作品?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你曾经做过兼职翻译?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你具有良好的职业道德操守?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你是一个守信的人,能为他人保守秘密?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你对自己的外语水平非常自信?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 7

外语是你最大的特长,你一直想发挥自己的这种优势?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你懂得很多翻译方面的技巧?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你的身边已经有人做专职翻译，并赚了大钱？

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

如果你做专职翻译，很多以前认识的朋友都会成为你的客户？

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你对各种翻译软件的使用非常有心得？

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你经常登陆有关翻译方面的网站，以及时了解相关方面的资讯？

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

只要去书店买书，你总会留意有关翻译方面的书？

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你对目前中国的翻译现状有很多自己的看法？

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你的经济情况尚可，即使不能拿到翻译费用，也能够生活半年以上？

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你对自己目前所从事的职业很不喜欢，总想跳出来？

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你有经常翻译东西的习惯？

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你认为翻译是个很有前途的职业？

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你曾经有过办个翻译中介公司的想法？

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你曾经立志做个最优秀的翻译？

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分，选“不是”记0分。各题得分相加，统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间：你不适合做职业翻译。

B.总得分在 7~15 之间:如果你想成为一个自由翻译者,请为自己打好根基,尝试着从兼职做起。

C.总得分在 16~20 之间:你很适合做一名职业翻译。

◆相关链接

职业翻译前途光明

继外语口译岗位考试火爆全国之后,翻译职业资格证书又成新宠。

随着职业资格考试制度的深入人心,外语人才尤其是高层次翻译人才的需求将不断加大。

翻译证书在不断增值

据统计显示,首批“翻译证书”获得者中,博士为 0.7%,硕士为 12.8%,本科为 77.4%,大专为 9.7%,高中为 0.7%;20~30 岁占 56.6%,30~40 岁占 36.7%,40~50 岁占 6.7%;行业分布为教育 30.1%,企业 56.7%,自由 16.5%。

有关专家预测,这类证书的“含金量”将在以后不断增值。

翻译资格的 4 个等级

翻译专业资格考试分四个等级,分别为:

资深翻译。具有广博的科学文化知识和超高水平的双语互译能力,能解决翻译中的重大疑难问题。

一级翻译。具有丰富的科学文化知识和较高双语互译能力,能担任重要国际会议口译或译文定稿。

二级翻译。具有一定科学文化知识和良好双语能力,能胜任一定难度的翻译。

三级翻译。具有基本的科学文化知识和一般双语互译能力,能完成一般翻译工作。

申报资深翻译者须有一级口译或笔译资格证书;一级口译、笔译翻译实行考试与评审相结合的方式。二级口译、笔译翻译和三级口译、笔译翻译实行统一标准的考试办法。

报考翻译门槛低

翻译专业资格考试纳入国家职业资格证书制度。考试合格者可获得由国家人事部、中国外文局共同颁发《中华人民共和国翻译专业资格(水平)证书》,全国范围有效。证书实行定期登记制度,每3年登记一次。

凡遵守中华人民共和国宪法和法律,恪守职业道德,具有一定外语水平的人员,不分年龄、学历和资历,均可报名参加相应语种、级别的考试。在中国境内就业的外籍人员及港、澳、台地区的专业人员,符合规定条件的也可报名参加翻译专业资格考试。

考试的基本内容

翻译资格考试设英、日、俄、德、法、西、阿等语种,各语种、各级别均设“口译”和“笔译”两种形式。

翻译专业的口译考试分《口译综合能力》和《口译实务》;笔译考试分为《笔译综合能力》和《笔译实务》。

翻译职业本身是个很需要情商和智商的工作,如果你经验丰富,有过硬的翻译水平,一个月挣个5位数也是有可能的。

开一家网上商店

行业性质:与时俱进的新型商业模式。

进入状态的最快时限:3~6个月。

特别提示:选择好的网络平台,并具有一定的网络推广能力。

职业生涯规划:学习网络开店的基本常识并开设小型店铺→开设多家店铺扩大经营范围→开办专业电子商务网站。

自由度:★★★★

◆职业综述

网上开店,有钱有闲

网络创业也是一种创业方式。在网上开店,因为网络信用、电子支付及物流配送等瓶颈,一些行家曾不怎么看好。然而,很多的先行者们却享受到了这种网络买卖的乐趣。根据统计,只易趣网上电脑与网络产品类的网上老板大约就有7000多人。这些网上老板有的

是学生,有的是上班的白领,有的是一般的工薪族。网上商店这种独特的商业模式,得到了很多人的欢迎和拥护。

网络创业与很多创业的不同之处在于:

1.网络创业者最大的优势就是可以不受地理位置、经营规模、项目等因素的制约,只要上网就可以共享所有网络资源,所有人都一样,可面向全世界经营。

2.投入比较小,既不需要办营业执照,也不需要租赁门面,更不需要囤积大量的货品,只不过需要一些货品的图片和与客户保持良好的关系就行。

3.没有太大的风险,投入少自然风险也就小。

4.兼职做也行。你可以继续在单位上班,利用晚上或休息日的时间来经营,等经营情况良好的时候再考虑辞职也可以。

网络创业的乐趣:

无论是通过网络开店还是通过网络开公司,都延续了网络空间的无限性。很多的创业者几乎都是白手起家,以较小的投入进入“网络商界”,在边玩边干的过程中获得了可观的利润。

上岗要求:

进入这行没有什么特殊的要求。在网上开店必须具备这些条件:电脑知识一定要懂得一些;对买家的留言一定要及时看,认真回复各种疑问,及时向中标者发 E-mail(等待是没有人喜欢的);快速抬高自己小店的信用度。

网络创业的风险:

现在,网络创业的风险并非来自网上卖东西的实际操作问题,而是诚信方面的问题。由于网络本身就是个虚拟社会,做生意就只能建立在相互双方高度信任的基础上才行。比如,有些买家下了订

单,货品送过去又退回,这就违背了信誉。在丧失了诚信的基础上,买卖双方面临的风险是同样的。

◆ 必备素养

网上开店三大难点细剖析

目前,各种形式的电子商务平台不断涌现出来,很多大型网站也相继开设了网上商城业务,供网民开办网上商店,以比较低的投入和相对简单的技术要求来开展网上销售业务。

虽然有很多人用这种方式赚了钱,但更多的人却在抱怨在网上开店难。网上开店难的难题大致体现在以下 3 个方面:选择电子商务平台难、网上商店建设难、网店业务推广难。

第一,关于网上商店平台的选择。

由于网上开店不但要依靠网上商店平台(网上商城)的基本功能与服务,而且商店的大部分客源也主要来自于该网上商城的访问者,所以,选择合适的平台十分重要。然而,用户在选择网上商店平台时常常都具有一定的决策风险。特别是第一次在网上开店,因为没有经验及对网店平台欠缺了解等原因而比较盲目。有的网上商城没有明确基本的招商说明,收费的标准也不清楚,这些都为如何选择网店平台带来了很大的困难。

各种不同的网上商店平台,它的功能、服务、操作方式和管理水平都有很大的差别。比较好的电子商务平台要具备这些基本的特征:品牌形象良好、后台技术相对稳定、对顾客的服务快速而周到、配送服务要做得好、售后服务有保证,等等。

当然,高访问量、完善的网店维护和管理、订单管理等基本功能

也同样需要。为自己的产品选择适合的电子商务平台是需要花费很多精力的,大概需要几小时甚至几天的时间来完成对电子商务平台的选择与确认过程。但这些前期调查的时间投入是非常有价值的,能将盲目性减到最低点。

第二,关于网上商店的建设。

专业网店平台大都具备很多的功能与相对容易的操作界面。网上商店的建设通过模板式的操作就可以完成。但由于不同网站所采用的系统具有非常大的差异,有的仅需直接将产品图片和文字说明上传,有的却需要经营者自己对店面进行高级管理。一个非常普遍的现象就是对建立和经营网上商店的说明不够充分,特别欠缺的是在建立商店之前要去准备哪些资料、对这些资料的格式和标准都有怎样的要求等,因此,用户只好自己去摸索,最后甚至只好选择放弃。因此,就算已经具备了非常完善的功能,但是对于一些对这个系统特点不了解的用户而言,建立网上商店仍然不是件容易的事。

第三,关于网上商店的推广。

建好网上商店之后,最为关键的问题就是该怎样使更多的网络访问者注意到自己的商品并购买。可是,由于网上商店并非一个独立的网站,整个电子商务平台也许有许许多多的专卖店排列着,其中的一个网上专卖店只不过是它们中非常小的一个组成部分而已,一般都被隐藏在二级或三级目录后面,客户能直接发现的可能性不大。再说,在这同一个网站上也同样有许多其他的专卖店在与你争夺这些有限的潜在客源。怎样使自己的网上商店在众多的网上商店中崭露头角,是非常难的事情,必须要依靠电子商务平台提供商与商家双方共同努力。

对此,专家建议说,因为使用网络建立商店和进行经营都具有

一定的难度,同时也需要积累经验,所以初次到网上建立商店的时候,一定要进行多方面的调研,再作出决定。应选择一家适合自己产品特点和个人爱好,访问量又相当高的电子商务平台。另外,如果经济情况许可,也可以同时在几个网站建立网上商店。

◆现身说法

女孩网上月赚两万

李小姐很年轻,今年才 27 岁,她在网上开了一个店铺,经营珠宝生意。旺季的时候,月销售额高达 20 多万元,利润相当高,这让很多人羡慕不已。

1999 年,20 岁的李小姐来到北京。尽管北京的就业机会很多,但是,对于学习林业的李小姐而言,想找一份待遇优厚的工作相当困难。那时正值互联网电子商务兴起的热潮,她的第一份工作将她带入了一个全新的领域。

她成了一家网上教授电子商务的公司的一名员工,主要负责后台的一些工作,像安排课程、统计学员、收费和辅助培训等。2001 年的下半年,网络泡沫破灭的同时电子商务的概念已非常普及,花钱到公司来上课学习电子商务概念的人愈来愈少,她所在的这家公司与很多其他的互联网公司一样面临破产。这家公司专门教授电子商务课程的老师是公司的股东之一,他将这家公司给盘了下来,带领着李小姐和其他几个人开始尝试着做网上交易。

通过互联网,他们向全球销售中国的产品。公司刚开始时,设立了 3 个账号,主要销售三大类产品:中国地毯、珠宝首饰和仿旧钟表。2001 年的时候,能使用互联网销售中国特色产品的人很少,因

此生意相当好做,利润也非常大。李小姐主要负责珠宝方面的业务,慢慢地她从中学到了许多网上销售的技巧。事实上,电子商务的介入很容易。先是在互联网上进行注册,所有人都能注册要销售东西。互联网也要对你的身份进行认证,你必须要办一张国际信用卡,花费几百美元就行,门槛比较低。

到了2003年的6月份,正当她反复琢磨一旦自己单干要做哪些准备的时候,她的一个好友也正有同样的想法。这位好友是她原来的同事,以前专门负责与供货商打交道,二人说干就干,公司很快就成立了。

她们在虹桥市场旁边选定了公司的地址,这里是北京有名的海产品和珍珠首饰集散地,有许多外国人都十分喜欢到这里买东西。她们和一家固定的首饰厂家建立了联系,取货时只要走下楼来就行了。如今,这家厂商所有产品的50%的销量都是由她们在网络上取得的。此外,欧洲和美国的珠宝市场十分看重设计,有些原本非常普通的材料由于设计新颖身价被抬高了許多。现在,除了厂家的设计外,她自己手下也有一些年轻的姑娘们为她负责设计与制作。在她的办公室中,宽大的桌子上一半放电脑,另一半堆满了很多珍珠宝石原料,那些心灵手巧的姑娘则依照顾客的要求加工。

“网络的能量是无限的。”这是她非常喜欢说的一句话。

尽量多地去参加一些国外的珠宝展,是她们目前的计划。接下来的计划是在国外设立分公司,有自己的店面,然后再去发展更多的代理商。她的心中有着更大的计划与抱负。

对于网上销售,李小姐有着自己的经验:做的时间长了后,你可以慢慢了解一些细节性的技巧。比如,上货的时间非常关键,可以利用国外的时间差与国内很多竞争对手将差距拉开;价格上的档次

也要拉开,哪些货品的定价是为了吸引客户而不是为挣钱的,哪些货品是要挣钱的,一定都要算明白;像一些节日搞促销,哪些货品是适合作为礼物送人的,使用怎样的包装才能吸引顾客的眼球,都是十分重要的。

如今,在李小姐的带动下,很多年轻人都开始通过网络做起了生意,这其中还有很多在校读书的学生。至于他们的收入,他们说一个月挣个一万两万并不难。李小姐也同意这个说法,她说:“的确,对我而言,挣到这个数目实在没有什么困难。”

◆经验分享

网络开店小窍门

尽管在网上开个店不难,可是,要想真正将它经营好,做出自己的品牌来,却是有成功秘诀的。总结“生意经”,大致有这么几个小窍门:

第一,前期“装修”要抢眼。现在,每天在易趣网上就有两千多种新产品登场,在线的货品高达5万多件。怎样让访问者在5万多件商品中特别注意到自己的商品而且观看,店面的包装与商品名称的确是非常关键的。

第二,为网店起个好名字,这个非常重要。为自己的商店起一个别致而富于情趣的名字,创作一句让人过目不忘的广告语,像“众里寻他千百度——新月小筑”;“流光魅影,花样年华尽在锦绣——锦绣喜居丝绸家居”;“生活可以如此美丽——嗜屋”,等等。也可以写一篇非常精彩的商店简介,或在自己销售的货品和留言本中加些好看的颜色,这都是网上老板们必修的拿手功夫。

第三,一定要做个有信用的人。网络老板们要一方面与代理商保持良好的联系,以便能以最低的价格拿到更好的商品;另一方面就是,当网上生意成交后,网下的信誉一定要做好。

第四,商品名称中要突出价格优势。这样可使商品吸引买家多次出价,进入价格抢手商品行列,同时利用品牌效应,也便于搜索。另外,在后面的销售区域中应不限制销售区域,这样可吸引全国用户竞标,成交机会更大。

第五,对于商品图片和留言要重视。商品的图片质量不但要求清晰,并且要以各种不同的方位进行展示,这样能使人一目了然,产生强烈的购买欲。对留言功能的重视能弥补商品描述和图片所欠缺的地方。另外,能及时对客户留言给予诚恳的回复,也能赢得客户的好感与信任。

第六,采用多种宣传方式。如何进行快速有效的推广,是一门学问,以下方法你可以根据自已的实际情况参考:

1.向自己的亲人和朋友介绍自己网站的产品和服务,通过他们的关系向外推广。

2.在QQ上,向网友介绍网站的产品和服务。(一定要注意,推销的方式要委婉,使对方在自愿的情形下接受产品及网站,千万不可强制推销。)

3.在那些比较有针对性的网站论坛(特别是商业、贸易型)发布信息,自己的发言一定要简洁、精练、突出重点。

4.假如经济方面许可的话,在报纸、杂志上做些广告也可以。

5.把产品资料和图片打印成册,使用网下跑业务的方法来进行推广销售。

一定要明白,所有成功的推广都是从推销自己开始的。做到上

面这些后,再加上你的信心与执著,相信你的网上商店很快就会红火起来。

◆自我测试

测试一下你是否适合开网上商店

想知道自己是否适合开个网上商铺吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你非常渴望网上致富?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你以前做过一些小生意,懂得怎样拿更便宜的货?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你懂得一些网上推销自己产品的技巧?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你有朋友开过网上商铺,并且经营得很好?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你很擅长电话沟通?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

如果能够收到订单,你总是想方设法满足客户的要求,即使利润不高,

即使做起来很有难度?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你对网上商店有深入的研究,并感觉找到了经营的窍门?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你总是喜欢研究一些新生的事物,并有创新精神?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你虚心好学,善于借鉴别人的成功经验?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你有信心为自己的商店起个好名字,并能制作(或找人制作)一个很好的页面?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你认为主动出击总是比消极等待

要好得多?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你曾经主持过某种产品的网络营销工作?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你从不轻易服输,总是争取一切机会迈向成功?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你对某个商业领域很熟悉,并一直打算开拓该领域的网络市场?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你有足够的启动基金,即使两三个月不赢利也不会吃紧?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 16

从网上商店出现开始,你就一直

很关注,并一直想开个商铺?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

如果能开店,你认为自己是个服务人员,而非老板?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你很喜欢网络,通常每天都会在网上几个小时?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你是一个很有耐心的人,总是乐于解答别人的疑问?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你是一个诚实守信的人,不会因小利而欺骗顾客?

- A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

- A.总得分在 0~6 之间:你不适合开网上商店。
B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般。
C.总得分在 16~20 之间:你很适合开个网上商店。

◆相关链接

网上开店有诀窍

诀窍一：卖别人不容易买到的东西。

网上开店和网下开店是完全不一样的。在网下，只要你的店铺位置不太差，就算是卖大众化的东西，都一样可以赚到钱。而在网上销售，最好是找网下不容易买到的东西拿来卖。比如，特别的工艺品、限量版的宝贝、名牌服装、电子产品，等等。这样，专门的发烧友就会找到你，赚钱自然是很容易的事情了。

诀窍二：心莫贪，有赚就成。

在网上销售，没有租金的压力，没有工商税务的烦恼，所以，我们只要有好的货源，那就应该赚一块钱也卖。网上的商品能便宜尽量多便宜点，这样就会有很多想省钱的客人进来。

诀窍三：产品说明要详细。

产品选好了，那就一定要弄上一份详细的产品说明。一份好的说明，不仅可以吸引懂行的买家进来，更可以为那些对产品有兴趣的新手提供帮助，让他们对你所卖的东西产生兴趣，从而爱上你的小店。

诀窍四：多跑些论坛宣传自己。

在网络中，最好、最省钱的宣传方式就是上论坛宣传。在去论坛宣传的时候，请记住以下两点：首先，合理利用签名档，特别是有些论坛不让发广告，那就只有通过签名档来引领感兴趣的人到你的店里来。其次，尽量去大一点的论坛和各种专业论坛。

诀窍五：经常更新自己的产品。

店里的宝贝要经常更新。就算没有生意，也要常常弄点新东西放上货架，并把自己积压的产品做个清货，只有让有限的资金不停快速流动，才会带来滚滚利润。

做个时尚的网页设计师

行业性质:虚拟空间的建设者。

进入状态的最快时限:1年。

特别提示:思维能够与时俱进,具备出色的审美能力。

职业生涯规划:学习常用软件并尝试建设网页→成为独立

网页设计师→开办网页设计方面的广告公司。

自由度:★★★

◆职业综述

网页设计师前景看好

网页设计师一直是风光无限的职业,一个初出茅庐的大学生,如果技术精湛,也能够轻松地拿到四五千,甚至上万元的月薪。随着互联网业的快速发展,市场对网页设计师的需求有增无减,各大网站、广告公司、设计公司都在大量招聘网页设计人员。

网页设计师是专职网页界面设计的“美术设计师”,主要从事网站视觉效果方面的设计工作。网页设计师应有必要的美术设计基本

功和视觉创意的设计能力,以及艺术鉴赏、文学艺术方面的修养,此外还应对各种设计软件熟练掌握。总之,网页设计是“美术设计”之一种,如何把网页设计得实用、美观、有创意、有个性、有美学内涵是网页设计师应该考虑的东西。

网页设计师的职业前景光明,而且,随着建立个人网站成为一种大众化的时尚,网页设计师更成为了一个时髦职业。当然,随着IT技术的更新换代,有网页设计需求的单位与个人对网页设计师的要求也发生了变化。一方面,更看重网页设计人员的综合技术能力,需要其在网页可视化效果、安全性能、易操作性等方面有一定的掌控能力;另一方面,对网页设计人员美术功底的要求大大提高,在网页设计傻瓜软件普及的情况下,那些具有深厚美术功底的人员更能发挥自己的特长,做出独具一格的网页来。

要做一个独立的网页设计师其实很简单,如果你有这方面的专长,完全可以在自己家里“给自己打工”。准备工作也很简单:可以上网的电脑、电话、适合做网页设计的软件、高内存的U盘等。资金投入大约在2万元左右。

独立网页设计师的收入是非常可观的。一般而言,个人网页800元~1500元;企业门户型的网页一般水平的,收费价格在1000元~3000元之间;5~6个系统的8000元左右,再大的收个3万5万也不为怪。

◆ 必备素养

网页设计师的必备素质

网页设计是一门融电脑编程与美术设计为一体的行当,两者

关系密切。美术科班出身的平面设计师,也许会发现即使用上一个月的时间啃下网页设计的相关软件书籍后,匮乏的编程知识仍使得自己在设计动态及交互性较强的网页时困难重重;而电脑科班出身的编程人员,由于缺少艺术创造力和设计技能的培养,于是习惯于在页面上机械地罗列内容或交互程序,毫无美感可言。所以,从这一点来说,网页设计因其技术含量高而比平面设计更难。

掌握软件或编程技能也许只用几个月就够了,但创造力和设计品位的提高却需要先天的天赋和后天的不懈努力。这种后天的努力,便是多多地观摩他人的优秀作品,认真领会吸收,在潜移默化中提高自己的创造力和意识品位。所以,这种提高绝不会是一朝一夕的事。聪明的你也许可以在数周内学会网页设计,但是要成为一名出色的网页设计师,则还有比较长的一段路要走。

作为一名网页设计师,你必须具备以下职业素质:

第一,出色的审美能力。

网页界面设计相当于平面设计,网页设计师可以将平面设计中的审美观点套用到网页设计上来,所以平面设计上的审美观点在网页设计上非常实用。如对比、重复、比例、均衡、近似、渐变以及节奏美、韵律美,等等,以及色彩的搭配显示出的轻快活泼的美,这些都能在网页上显示出来,并反映出设计师高超的审美能力。因此,作为一名网页设计师,要使自己的网页具有美感,没有一定的审美能力是不行的。这要求设计师平时多多地积累,在仔细观察的基础上多分析美的来源,并灵活地将这种理解了的美表现在自己的作品中。只有这样才能使自己的审美能力达到一定的高度,才能设计出动感漂亮的网页。

第二,掌握最新技术。

好的网页设计师应该是合理地利用技术，在尽量不影响页面美观的情况下，找到一个结合点做出美观而又实用的网页。网页设计师仅具有审美能力是远远不够的，技术也是相当重要的。随着网页设计软件的不断升级，使用起来也愈来愈方便。所以，作为一名好的设计师应该时时关注软件的更新发展，以提高工作的效率。

第三，深厚的文化涵养。

只有具备一定的文化素养，才有可能成为一名合格的网页设计师。网页设计师不仅要懂技术，还要有出色的文笔，能够写出到位的文案。这不仅仅让人对你所做的网页回味无穷，也可以给自己的网页平添几分艺术特色。当然，文化素质不仅仅包括文学修养，还有音乐和绘画等方面的修养。只有综合地具备这些方面的修养，才能够使自己制作的网页达到一定的水准，用户才乐意为你掏腰包。

第四，与时俱进的思维。

网络是时尚的，他的发展与社会发展应该紧密地结合在一起。因此，作为一名独立的网页设计师，绝对不能忽视社会时事的变化。对家事、国事、天下事都要有所关注，这样才能与时俱进，满足客户的各种要求。

◆现身说法

学习的过程其实很简单

小米是南方某大学 2002 届的毕业生，但在 K 市的网站设计领域已经小有名气。K 市电视台、K 市政府信息网等诸多知名门户网站就出自小米的设计。现在的小米是个潇洒自由的独立网页设计师，这让很多年轻人很是羡慕。

小米曾经是一个网页设计的超级菜鸟，但现在已是小有成就。小米的成长过程比较快，所以他认为自己的经历大家可以借鉴一下。

小米认为，想做网页设计师，一定要有循序渐进的学习过程。先学一学 html，找本自己能看懂的教材，浏览为主，不用记住所有的概念，只要记住使用原理就行了。这一阶段，估计 3 天就够了。然后，用两天时间学 css，方法同上。再然后花些时间了解一下 JavaScript。接下去就可以用记事本尝试写几个网页。记住，这时千万不要用那些可视化工具，比如，FrontPage、Dreamweaver，这些东西以后再学。

有一个提高自己“写网页”的捷径，就是上各大网站，把网页保存下来，然后打开保存下来的网页，点击右键，查看源文件，看看人家的网页是怎么写的，然后模仿他们的写法，不断规范自己的代码。

接下来该学的就是 Fireworks。建议一开始就到网上找些实例教程。这些实例教程一般都介绍得很详细，跟着它一步一步做下来，每学会一个实例就掌握了几项操作，而且也有了自己的作品，很有成就感。而且长期积累下来对自己的提高很有帮助。学 Fire-works 主要是学图片处理，比如，加一些效果，还有很重要的就是切图，这对于初学者是很重要的。

这时还可以结合 Dreamweaver 进行学习，你就可以体会到 Dreamweaver 和 Fire-works 的无缝集成了。利用这些工具多做几个网页，你就可以达到一定水平了。

要是想让你的网页多一些炫目的效果，建议你学一下 flash。难度并不大，而且要是前面的 JavaScript 基础打得好的话，学到 flash 中 ActionScript 时，你会有一种似曾相识的感觉，因为这两种软件几乎是一模一样的。

到这个时候,相信你就可以真正领会到“网页三剑客”的威力了。

小米说,要是每天能拿出两个小时来学习,完成以上这些学习估计只要 20 天就差不多了。要是天赋高的话,那需要的时间就更少。接下来该进行实习了,找个地方锻炼一下自己。比如,可以去一些公司干干兼职,或是给自己的公司设计主页等。

慢慢地,你就基本可以称作是一个“准 WebDesigner”了,不过要从根本上提高自己,最好去学学美术,这是当一个网页设计师的基本功。

小米刚毕业就进了当时在网站建设领域比较知名的某 IT 公司。公司不仅承接了众多政府门户网站,就连某些专业交易网也是由公司承建。小米说自己的平面设计虽然是在学校培养的专业功底,但后台编程、数据库这些都是在公司工作后才学会的。她称自己比较幸运,在公司不仅遇到了好老师,也碰到了不错的项目,才得以锻炼出一身本领。小米的设计风格不仅赢得了客户的赞誉,也创出了自己的特色。

小米认为,高强度的工作并不意味着女人就不能胜任,关键在于,怎样运用女性的优势,把自己喜欢做的事做得完美。“快乐工作,享受生活,做自己喜欢做的事,那是一件很幸福的事情。”

◆经验分享

独立网页设计师经验分享

1. 设法让别人知道你。你可以通过参加网页设计大赛来提高自己的声誉,也可以通过在各大论坛发帖来增强自己的影响。总之,

让别人知道你是很重要的事。

2.只要能接单,就要好好干。你要比在公司工作的时候还要尽心尽力地为客户服务,这关系到你日后的业务发展。相信你只要不敷衍客户,只要把每个接单机会都当作是证明自己的机会,那么你就能够成为出色的网页设计师。

3.别把自己抬得太高。如果客户知道你的名字或作品,也许会对你大加夸奖,但你不要骄傲太早,困难永远在后面。如果你是一个聪明人,就不要夸夸其谈,先把“活”做好了再说也不晚。

4.不要追求“高价”。记住:如果你把这个工作当成你的谋生职业,就不要期待每次都能拿到“高价”。价钱高固然好,但细水长流才是正道,因为你毕竟不是只想做一天两天,持续不断的客源才能保证你的长远收入。

◆自我测试

测试一下你是否适合做网页设计师

想知道自己是否适合做网页设计师吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你参加过不少网页设计大赛,并获过奖?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你非常热爱网页设计师这个职业?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你具有很好的审美能力,并能将生活中看到的美好事物用设计语言进行抽象概括?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你设计出来的东西,总是乐于让他人评点,并勇于接受他人的正确

建议?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你具有非常良好的语言文字组织能力,并能够用最精练的文字将他人的意思进行概括总结?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你对色彩很有研究,并能根据他人要求进行最合理的色彩搭配,达到甚至超出他人心理预期的视觉效果?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

在观摩他人的作品时,你经常会灵感迸发?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你身边的朋友或你认识的商业人士不止一(人)次向你提出给他们设计网页的要求?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你有扎实的美术基础,或者本身就是学美术出身的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你具有良好的空间思维能力?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你认为如果能够做自己喜欢的事,孤独着也是快乐的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你很会与人打交道,并拥有良好的人际关系?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你不是一个固执的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你很关注时事新闻,并总是力图在作品中融入时代感?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你认识不少网页设计师,你和他们总有说不尽的话题?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

遇到困难时,你从不会退缩,而是知难而上?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你拥有至少一种以上的网页设计证书?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你经常学习网页设计知识,参加各种最新培训?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你现有的存款,足够自己维持半年生活之久?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你对最流行的东西总是抱有浓厚

的兴趣(有时并不一定真喜欢),并能
从中提炼出相应的流行元素?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:你不适合做这个行业,权当爱好吧。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般。最好是能先进入一个正规的开发团队,你就会学会如何以团队合作的方式开发网站,特别是怎样和程序组合作,把页面与后台程序数据库配合起来。可能会担心自己是新手,人家会嫌弃你。没关系,只要努力去找,总会有机会的。等待时机成熟后再做专职,这样才是理智的做法。

C.总得分在16~20之间:你很适合做网页设计师这个职业。

◆相关链接

成为网页设计师的四大步骤

网页设计师是一个时髦职业,但IT业毕竟是做技术活儿的,而且,企事业客户或个人对网页设计师的要求也越来越高。对此,业内人士提醒说,要想成为一名经济独立的网页设计师,就要按部就班地参加业务培训,一般来说需要经过以下四个步骤:

第一步,提高美术功底和审美能力。

网页设计并不是纯粹的技术型工作,而是融合了IT技术与美术设计两个方面。因此,对网页设计师来说,只掌握IT技术是不够的,还

需要有一定的美术功底与审美能力。美术功底和审美能力是决定你能成为什么级别的网页设计师的关键因素。

第二步,学习必要的基础性技术课程。

首先要了解超文本设计语言,牢记其使用原理;接着用两三天的时间学习 CSS(层叠样式表单);进而再花些时间了解一下 JavaScript 软件。掌握这些基础性知识后,就可试着用记事本编写网页了。在初试阶段千万不要用那些可视化工具,如 FrontPage、Dreamweaver,否则将不利于锻炼实际能力。

第三步,参加相关培训、专业认证和考试。

Macromedia 公司的 Flash、Dreamweaver 和 Fireworks 软件,被称作“网页三剑客”,是网页设计师必须掌握的工具,参加相关认证,可帮助求学者掌握专业技能。一般来说,初学者可先学 Fireworks,掌握切图等图片处理方法;然后,再学习 Dreamweaver、Flash,提升时网页设计专业工具的应用能力;在此基础上学习 Adobe 公司的 GoLive,就能晋升为专业的网页设计师。

第四步,参加网页设计项目。

掌握了基础知识与专业技能后,你还需要经过实践锻炼,才能提高自己的网页设计能力。只要能够做到这一步,那么你距一名优秀的网页设计师也就近在咫尺了。

网页设计师证书推荐

1. CIW 认证网页设计师证书

考试题型:选择题。

官方网址:www.ciwchina.com/ciw_china/ciw_web.asp

2. Macromedia 认证网页设计师证书

考试题型:选择题。

官方网站:www.macromedia.com/cn/support/training/

3. Adobe 认证网页设计师证书(ACCD)

考试题型:选择题。

官方网址:www.myadobe.com.cn/adobeedu.htm

4. CEAC 认证网页设计师证书

考试题型:选择题。

官方网址:www.ceac.org.cn

笔者注:在电脑设计行业中,网页设计师与平面设计师堪称不可动摇的两枝独秀。因两种职业有诸多类似性(最主要的区别便是服务对象不同),所以关于如何成为平面设计师的一些介绍,在此毋庸赘言。请读者参阅相关资料。

做个潇洒的闪客

行业性质:影音结合的娱乐先锋。

进入状态的最快时限:半年。

特别提示:生活与网络相融,具有非凡的创造力与想象力。

职业生涯规划:学习常用软件并尝试创作→成为独立
flash 制作师→创立动漫制作工作室。

自由度:★★★

◆职业综述

闪客:一个时髦又赚钱的职业

最近网上有一则新闻让人咋舌:闪客收入竟然每秒上千!

2005年初,国家发布的新职业中赫然出现“动画绘制员”,这种崭新的职业,令人浮想联翩。

所谓闪客,即 flash 制作者(制作电脑动画的人)的时尚称呼,也就是我们所说的 flash 设计师。

虽然 flash 只是动画运用中的一种,但新职业的身份或许能助

闪客反“客”为主。一切似乎都在暗示着一个时髦而又赚钱的职业应运而生。

闪客拥有着白领人群羡慕的自由生活方式以及个性张扬的工作状态。他们不用面对上司可恶的嘴脸,也不会因为迟到一分钟而被扣去大半天的工资。他们可以按照自己的方式生活,随心所欲地做自己想做的事,尽情地发挥自己的想象力……这一切足以让人心跳加速。

其实,做一名闪客也是很不容易的。他们除要具备良好的个人素质、扎实的美术功底、熟练的 flash 制作应用技术、很强的分析能力、出色的口头笔头表达能力、较深的文学艺术造诣、出色的摄影和导演能力、很强的自信心之外,还要具有渴望学习、敢于冒险、足智多谋、有创造性、能够自我激励等品质。此外,幽默感、社会责任感及独立面对社会各种各样复杂事件的能力也是必须具备的。

想做自由闪客,准备工作并不复杂。你需要把办公室搬到家里——一间宽敞明亮的房间,再配上高性能的电脑(台式机或笔记本均可)、办公桌椅、电话,接着再根据你所选择的发展方向来选择电脑配置、扫描仪、打印机、传真机、数位板、适合做 flash 的软件、高内存的 U 盘、动画制作案例工具书等。如果条件允许,还应该购置数码相机或数码摄像机,用于扩大动画制作的素材搜取范围。资金投入大约在 2 万~5 万元左右。东西不是要样样具备,但一定要能够满足日后的工作需要,毕竟因为缺少一件设备而拖延了工期是划不来的。而且,还有一样非常重要的事情一定不要忘记:为家里的电脑上网。毕竟要在这个数字化的时代得到最新的技术资讯、用户需求等都离不开它。当然,还需要在房间里摆一张单人床。要知道在成为自由职业者之后,工作到深夜恐怕会成为家常便饭,有一个栖息地是

十分必要的。

做闪客的收益是非常可观的。电脑动画的稿酬根据作者的知名度、作品的精湛程度和播放时间长短而定。一般一个小的动画作品在 30 元~200 元,如果是一个动画影片、MTV 稿酬就多了。一般初级闪客的月收入在 2000 元~5000 元左右,随着技艺和声誉的提高,月收入达到 6000 元~10000 应该不是难事。在成为闪客高手后,收入就可以用分钟和秒来计算,那就更高了。

◆ 必备素养

成为闪客一族的十大必备条件

作为一名闪客需要很多必备条件和素质,大致说来,以下条件
是闪客一族必须具备的:

第一,必须是一个能主动工作的人,独立完成工作的意识强,无论有没有外界压力,都能够及时地完成手头的事情。

第二,充分利用网络资源,横向学习,提高自己的动画制作水平。闭门造车是不可取的,只有知彼知己才能百战百胜。

第三,必须是一个做事计划性很强的人,懂得维持工作与生活方面的平衡,不会因为在家工作而导致生活秩序大乱。

第四,能够控制工作的进展程度,平衡工作和生活的意识强。

第五,善于解决各种复杂问题。

第六,拥有良好的人际关系与社会资源。

第七,具备出众的专业能力。

第八,在管理日常事物方面,拥有出众的能力。

第九,具有极强的承受时间和资金压力的能力。

第十,具备精良的工作设备。

◆现身说法

4 年成就百万身价

刘小姐长得小巧玲珑,当她站在你面前时,也许你无法相信,就这位 23 岁的女孩,却是一位身价不菲的 flash 动画制作师,在网上更是大名鼎鼎。据了解,她为企业设计动漫广告的收费标准是每秒 350 元,在 4 年的时间里赚取了百万元。

大学毕业后,刘小姐被分配到一家科研单位工作。工作之余,她对网络世界很痴迷。一天,她同网友聊天时对方问她:“你既然如此喜欢网络动漫,为何不尝试着自己去做呢?自己做动漫可是非常有趣的。”是呀,她“触网”已有几个年头,也见识了许多 flash 动画作品,作品中的音乐与图像配合得那样的美妙,想到这儿,她的心就随之飞扬起来。在网友的鼓励下,她将那些已经看了很多遍的漂亮动漫作品温习了一遍,并把那些有独特创意的 flash 动画认真地研究了一番,竟然发现 flash 动画集娱乐、游戏、诗意于一身,真是让她感慨万千。

她的网友用电子邮件给她寄来了 flash,说这支“笔”能用来作“画”。在当时,她还不知道 flash 到底是什么,网友告诉说,它是一个多媒体制作软件,是由全球著名的互动多媒体产品开发商 Macromedia 公司开发的,能用来制作各种动画、漫画以及视频音乐作品等。那时,网友告诉她买一些相关的书籍来看。由于对学习制作网络动画十分喜欢,她按照网友说的去做了。

当她自学完一些教材后,在网上很多电脑高手的帮助下,她很

快便学会了制作 flash 动画。紧接着,她又进入了第二阶段——自己“创作”。

后来,她对国内外大师们的创作思路、作品风格、所表达的意境和宣传效果等一一借鉴和学习。在 2001 年初,她为自己父亲的公司制作了一个隐形广告。由于这个动漫作品构思十分奇妙,制作手法相当的高超,发送到网上后,非常得“宠”,它的点击率让她吃惊不已。结果不言而喻,通过网络的传播,当年在这个生动、有趣的 flash 动画广告的带动下,某牌“随身听”的销售量猛增 200%,实在是出人意料。

由于口碑效应,很多商家居然纷纷找上门来,请求尝试“flash 方式”。于是,她干脆辞职,开始成立了自己的工作室,真正做起了 flash 动画制作师的职业。

在进入商业 flash 行业后,她发现在网络动漫中原来隐藏着如此巨大的商机。作为一种“新娱乐文化运动”,它对人们娱乐形式和观念的影响力,好像已经到了不可思议的程度。

工作室成立后,客户来自各行各业,有歌手前来请她们为其音乐专辑制作 flash 动画,有电视台要求合制动漫节目,还有很多不同产品的厂家请她们为产品制作网络动漫广告,等等。

一年之后,她不仅与很多商人、歌手客户们成为了朋友,还成了一些音像制品出版社的“贵宾”。由于当时很多音像出版社都储存着很多的实拍节目,这些节目已经十分陈旧,大都是 10 年前制作的,因为经过长时间的再三出版,片源非常老化,画面无法达到新世纪的要求。所以,一些出版社前瞻性地想到了“flash”,便邀请她使用“flash”为这些节目进行重新制作。由于大多是儿歌和教育类的节目,flash 动画是非常适合的,而且成本比三维动画要低。再者,flash

动画与 10 年前的那些节目相比较而言,比以前的好看很多,因此,一出台就销售得相当好。当年只为各大音像出版社制作 flash 动画,就使她赢利 30 万元左右。

她所创作 flash 动画的标准收费是 350 元/秒,不要说那些几分钟的短片,有的作品由于创意巧妙、新颖而备受客户青睐,只一个画面的制作酬金客户就给了千元以上。

发展到后来,她的两部得意之作甚至以 6 位数的价格被法国 FFIC 公司买走了在法国的播映权。这更坚定了她的决心。经过几年的努力,尽管在金钱方面赢利 100 多万元,但她没有满足。她的心中有一个大胆的梦想:打造中国的 flash 动画制作航母,与世界最发达的动画出口大国相抗衡,并最终在全球市场中占有自己的一席之地。

◆经验分享

资深闪客经验分享

当“闪客”已经不再是一个新鲜名词的时候,当身边越来越多的人放弃原有的工作加入到闪客行列的时候,一个崭新的行当就热情澎湃地诞生了。

如果想要成为一名职业闪客,必须注意以下事项:

第一,要学会使用法律手段来保护自己。除了可以签订有效的合同来保障自己的合法利益,避免发生骗稿压价事件外,还应尽量与有实力、影响较大的网站、报社和杂志社进行合作,这样风险能降至最低。

我们常常会听到有些闪客朋友说:原本定好的价格是 5000 元,

最后只给 1000 多元，这个作品可是自己辛辛苦苦熬了好几个通宵做出来的呀！俗话说得好“林子大了什么鸟都有”，闪客必须懂得该怎样应付形形色色的客户，那么，掌握一定的法律知识来保护自己就是必需的。对于那些为企业制作网站、宣传片的闪客而言，懂得使用法律保护自己就更为重要了。他们不但要选择与信誉好的企业合作，而且对制作之前的合同、预付款等都必须掌握清楚。总而言之，闪客掌握必要的法律知识，维护自身的利益，以防受骗是非常必要的。

第二，对每个想要与之进行合作的电视台、网站、报社、杂志社、广告公司的特点和侧重点一定要了解。明白自己的作品该投到什么地方，以防好的作品因为投稿错误而白白浪费掉。

第三，闪客想要扩增业务量的关键就是提高自己的知名度。作为一名闪客不但要有很强实力，在业界良好的声誉也是成功的重要条件之一，优秀的作品加上良好的口碑可以增加客户对你的信心。可以采取参加 flash 大赛或冲击排行榜的方式，还可以在一个熟悉的网站不断发表自己的作品以多胜出或到 BBS 上发帖子来提高自己的知名度。

目前的行情是，各种 flash 作品大赛、排行榜几乎可以说到处都是，看哪些人气望、知名度高，把自己比较看好的作品投上去搏一搏。你的作品一旦能吸引大家的眼球，大家自然就会记住你的名字。就好像一旦有谁说起《新长征路上的摇滚》，大家就自然想到老蒋；说到老蒋时，自然而然地也就想到他的《新长征路上的摇滚》。当然，想在大赛中得奖是很困难的。对于很多闪客而言，大量作品的产生还是能起到很好的宣传作用。比如，在某个网站上，几乎 1/3 的贺卡全是出自你一人的作品，大家肯定会注意到你，到那时你不想出名

都不行。

闪客帝国是国内优秀闪客经常出没的地力,如边城浪子、老蒋、飞来客、画魔等经常在此发表作品,指导新手,如果你能在闪客帝国扬名立万,那你在国内闪客界混饭吃定然没问题。

◆自我测试

测试一下你是否适合做闪客

著名闪客小小曾鼓励网友说:“想成为一名闪客,有兴趣就可以了,其他的可以慢慢来。”听了这话,你也想成为一名闪客吗?或许可以,但是,只有兴趣是不行的,而没有兴趣是万万不行的。

想知道自己是否适合做自由的职业闪客吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你创作了很多很多的 flash, 并有获得他人认可的作品?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你总是想用 flash 作品表达你对生活的独特感悟?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

不但你自己认为, 而且你身边的人也认为你是一个很有创意的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

曾有商业人士对你的 flash 作品很感兴趣, 并咨询合作情况?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你认识不少做闪客的人, 而且你一直以为自己对闪客的理解比他们深刻?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

如果你有一个好的想法, 即使听上去很复杂, 你也有能力和耐心向他人表述清楚?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你认为 flash 既是一种艺术, 也是一种商品?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

如果你发现书店内有关于闪客的
最新书籍卖,你总是毫不犹豫地点出
自己的钞票?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你是一个身体健康、精力充沛、头
脑灵活的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你知道制作 flash 的软件主要有
哪些吗?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你认为闪客的前途是光明的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

国内最有名气的闪客,你认识一
两位?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你曾做过与闪客相关的工作?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你曾经有过用 flash 作品赚钱的

经历?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

只要一有空闲,你就登陆闪客网
站,浏览闪客的相关内容?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你是一个能够独立完成工作的
人,能够在没有他人帮助的前提下开
展并完成工作?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你对 flash 有无限的兴趣并具有
扎实的绘画功底?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你对中国 flash 的发展及现状了
如指掌?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你经常参加 flash 大赛?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你曾经在 flash 大赛中获过奖?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记 1 分,选“不是”记 0 分。各题得分相加,统计
总分。

●测试点拨

A.总得分在 0~6 之间:你不适合做闪客,还是踏踏实实地做个爱好者吧。

B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般,但如果你对第 4、12、20 题的回答都是肯定的,那么你就具备了做职业闪客的条件。如果你想靠这个吃饭,建议先做兼职过渡一下。

C.总得分在 16~20 之间:你的条件很具备做一个闪客。但如果你对第 4、12、14、16、20 题的回答至少有 2 个是否定的话,还是谨慎一些的好。

◆相关链接

闪客·小档案

1999 年,flash 开始登录中国,很多人被这个容易操作的软件给吸引住了,并用它制作出了属于自己的动画片。一个时髦的词汇——“闪客”也应运而生,并一举成为当时互联网大潮中最火的弄潮儿。闪客帝国在该年 11 月设立了中国第一个 flash 作品排行榜,闪客们所创作的 flash 作品,拥有了一个向世人展示的平台。

到了 2000 年的后半阶段,国内外涌现出很多 flash 制作团队,用 flash 创作的《大话三国》系列动画片红遍全国。这一年,也非常盛行 flashMV。

2001 年,雪村冷藏 6 年的《东北人都是活雷锋》被清华学生制作成 flash 放到网上,使原本默默无闻的雪村一夜成名。他曾感慨地说,flash 是平民艺术家的舞台,在这里,每个人都是闪客和艺术家。歌词中的那句“翠花,上酸菜”更成了当年人们的口头禅。闪客们渐渐地被大家承认和关注。

在 2002 年,一个原本非常不起眼的韩国卡通形象——流氓兔,借助 flash 巨大的传播力量,大火了一把。在网络上使用 flash 做

的广告到处都是。支持 flash 动画的手机在 2002 年下半年开始上市。

与前两年的火暴相比较而言,2003 年的 flash 已经不只是在自娱自乐的层面上停留。Flash 动画作品商业化运作,已成为了一个十分流行的热门话题。

2004 年,CCTV 史无前例地将“2004 年 flash 春节晚会”在网络上推出了。这使得更多的人进入到 flash 这个行业中来,整个行业呈现出一片蓬勃发展的景象。

综合性闪客作品投稿网站总汇

目前,闪客作品投稿网站有很多,以下这些网站就需要大量的闪客作品。

1. 闪客帝国

<http://www.flashempire.com>

2. 闪客中国——动漫世界

<http://www.flashchina.net>

3. 中国动漫网

<http://dongman.myl63.com>

4. 搜狐——动漫

<http://comic.chinaren.com>

5. 网易——动漫频道

<http://gz.news.163.com/comic>

6. 闪吧

<http://www.flash8.net>

7. 新浪——动漫世界

<http://comic.sina.com.cn>

8. Tom—flash 动画排行榜

<http://flash.tom.com>

http://flash.tom.com/flash_paihang

9. 网易彩信站

<http://mms.163.com>

10. 新浪彩信

<http://mms.sina.com.cn>

11. 联众——搜狐彩信站

<http://mms.sohu.com>

12. TOM 彩信站

<http://mms.tom.com>

13. 电脑报

<http://www.cpcw.com>

14. 新浪网贺卡站

<http://ecards.sina.com.cn>

15 大众网络报

<http://www.popunet.com>

16. 卡秀

<http://www.kaxiu.com>

做一名手机短信写手

行业性质: 拇指乐趣带来的赚钱机遇。

进入状态的最快时限: 3个月。

特别提示: 熟练掌握相关电脑软件, 具有创造乐趣的能力。

职业生涯规划: 学习并效仿现有流行短信并尝试创造自己的短信→成为独立短信写手→创立短信创作工作室。

自由度: ★★★★★

◆职业综述

手机中的巨大商机

手机短信是目前使用非常普遍的交流方式。手机短信服务之所以走红, 是因为它开通方便、收费低廉、方式灵活、内容丰富、语言精练、应用广泛, 满足了人们信息爆炸性增长的需求。

如果说, 前期是手机成就了短信息, 现在则是短信推动了手机的销售。现如今, 短信几乎成了每个门户网站的必备法宝。

看到了吗? 一个巨大的赚钱机会来了。你完全可以做个短信写

手投稿赚钱,这是一个赚钱的好行当。目前,从业者以大学生和自由职业者居多,另外也不乏白领族。这些人通常是受过良好教育的一族,赚钱是一方面,乐趣是一方面。

前期准备工作很简单。你可以在自己家里布置一间 10 平方米以上的独立办公房间,一张单人床,公私兼顾,并且省了房租和交通费。如果效益好,可以外租商务写字间,也可以到生活区租单元房。需要购置的设备有:一台可以上网的、网容量大的电脑,电话(手机),办公桌椅,动画制作软件,3D 制作软件和相关书籍若干。所有资金投入大约在 10000 元~20000 元左右。一定要设置一个电子邮箱,以方便联络。稿子做好了,发至投稿电子信箱,注明你的联系地址、真实姓名、联系电话等,剩下的就看你的才气了。这项工作随时随地都能完成。

专业投稿写手,一般月收入在 2000 元~5000 元。当然,这和你的熟练程度、知名程度、出产速度有关系。收入方式:点击分成式的,一条 2 元的短信,每点击一次可以得到 20%~25% 的收入,大约 4 角钱。

◆ 必备素养

手机短信写手必备素养

第一,喜欢与时尚同行。

这是一个时尚的行业,如果你不愿意迎合时代潮流,那么这个职业注定与你无缘。

第二,善于学习,善于总结。

善于学习,善于借鉴,善于总结他人成功的经验。

第三,有创新思维。

想他人所未想,言他人所未言。

第四,懂幽默,文字基础扎实。

想让他人开怀大笑并不易,所以说幽默是一种智慧的优势。

第五,爱好音乐,并有一定的美术功底,喜欢创作。

在短信内容日益更新的年代,单一的文字短信创作必然走入死胡同。集音乐、图片、文字于一体的新型短信市场需求必然日益旺盛。

◆现身说法

短信走入多媒体时代

据相关部门统计,2006 年春节期间,全国手机短信发送量达 126 亿条,比去年同期增长 10 亿条,平均每个手机用户发送短信超过 30 条。另有数据显示,我国手机短信业务大幅增长始于 2000 年,此后 6 年增长了 300 倍,2000 年的发送总量为 10 亿余条,到 2005 年便已增至 3046 亿条。

短信市场的日益红火催生了一种新的产业,一些被称为“短信写手”的人也成为了不少人羡慕的“高薪”阶层。他们工作轻闲,日进斗金,让人羡慕不已。

小爱就是一名职业短信写手,在短信市场日益红火的几年,她也随着市场需求的变迁做了一些必要的工作方向调整。

小爱刚刚大学毕业时,本来有着一份还不错的文职工作。但随着时间的推移,她越来越觉得,朝九晚五的工作成了一种每天挥之不去的困惑,清闲而又无聊。在一位朋友的帮助下,有着不错文字功

底的小爱开始了文字短信的创作，并把它作为了自己的第二职业。

当时的中国短信市场刚刚红火，短信的需求量简直惊人，小爱每次创作的短信都能卖到不错的价格。一个月下来，她创作短信的收入竟然可以超过现有工作的收入。自由的工作空间、巨大的利润吸引，促使小爱毅然地辞去了文职工作，成为了一名专业的短信写手。

一两年下来，小爱已经有了不小的一笔积蓄。可是，问题却接踵而来。随着短信市场的发展，人们的需求发生了变化，单一靠文字来表述的短信已然得不到大家的喜爱，彩铃、彩信已经成为了大众消费的主体。随之而来的，便是收入的下降，有时候一条文字短信竟然连10块钱都卖不到。

那一段时间，是小爱最为困惑的日子。但小爱坚信，这个市场仍然大有可为，因为手机短信的需求量毕竟是巨大的。

和几位同行业的朋友碰了几次面后，小爱做出了一个决定，和两为朋友合伙注册了一家短信创作工作室。两个朋友一个擅长音乐创作，一个擅长画图，而小爱则擅长文字创作，3个人在一起组成了一个互补的短信创作团队。

经过这样一番变动，小爱也终于从主要写作文字短信的写手，发展为集文字、图画、音乐于一体的综合创作人。由于大家出色的业务素质，他们的工作室已在业内小有名气，和很多大的网站都有合作。只要创作出好东西，点击率高，收入自然也高。现如今，他们工作室的月收入已达到十几万之多。

◆经验分享

手机短信的业务指导

短信的编写宗旨就是：面广、词精、意深，最重要的就是创新、诙谐、有趣。

短信创作大致可以分为3类：一类是文字短信，一类是图片动画短信，一类是音乐铃声短信。同时也可以混合使用，如图片配音乐、图片配文字、音乐配声音等。简单讲就是追求图文并茂、声色俱全。

写手一定要根据自己的能力，有选择地进行创作。因为每个人都有自己的专长和优势，选择自己有信心有能力做好的方向，成功的几率才会大。

当然，对于选择图片动画短信作为主攻方向的作者来说，熟练使用图片制作软件和动画制作软件十分重要。

只有不断学习，提高自己的能力，丰富自己的经验，才能跟上社会需求的步伐。

◆自我测试

测试一下你是否适合靠手机短信谋生

想知道自己是否适合靠手机短信谋生吗？请根据实际情况，做下面的测试：

试题 1

你对手机产品有一种天生的喜爱？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你经常用手机编写一些有趣的段子？

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你的文字功底非常出色?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你有一定的音乐天赋,喜欢自我创作?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你有一定的美术功底?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你能抓住流行元素并诉诸文字与画面?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你关注时尚,追求时尚?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

当你听到一句非常有意思的话时,你总会把它记下来?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你今年不到 35 岁?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你喜欢新生事物,并勇于创新?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

朋友们都说你是一个很有趣的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你曾经很喜欢写现代诗?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你至少认识一个靠写手机短信谋生的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你有很多奇思妙想?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你喜欢幽默的人,喜爱看幽默书籍?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你经常登陆手机短信网站?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你能够很好地把握他人的心理?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你的现有资金足够生活 3 个月之上?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你曾经用手机短信赚过钱?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你曾经有过用手机短信赚钱谋生的想法?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分，选“不是”记0分。各题得分相加，统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间：你不适合以此谋生。

B.总得分在7~15之间：你的情况一般，专职风险太大，如果确实喜欢，不妨做个兼职。

C.总得分在16~20之间：你可以靠此职业谋生，最好在专职之前，先兼职一段时间，等每个月的短信收入与工资相当，再专职也不晚。

◆相关链接

手机短信站点汇总

自由短信写手是这两年新兴的职业。这种工作要求写手具有一定的文学艺术创作功底，因为短信是一门搞笑艺术、哲理艺术、浪漫艺术。下面是国内一些手机短信的站点汇总，大家可以有选择地投稿：

1. 搜狐短信同盟 <http://mysms.sohu.com>
2. 网易无线 <http://sms.163.com>
3. 短信中心——21CN <http://sms.21Cn.com>
4. 中国手机在线 <http://www.cnonline.org>
5. 新浪短信 <http://sms.sina.com.cn>
6. 短信频道 <http://sms.tom.com>
7. QQ 短信——无限乐园 <http://sms.qq.com>
8. 雅虎中国——短信 <http://cn.Sms.yahoo.com>

不上班的23种活法

BUSHANGBANDE23ZHONGHUOFA

9. 中华网短信频道 <http://sms.china.com>

10. 上海热线短信中心 <http://sms.online.sh.cn>

11. 千龙短信 <http://sms.qianlong.com>

做个电脑维修维护师

行业性质:简单而热门的技术行业。

进入状态的最快时限:3个月。

特别提示:掌握电脑维修的基本技能,并具有一定的推广能力。

职业生涯规划:学习电脑维修的基本知识→成为电脑维修维护师并开班授徒→开办电脑维修技术公司。

自由度:★★

◆职业综述

电脑维修依旧热门

现在大部分家庭都有了电脑,但大多数人只会用电脑,却不会修电脑,偏偏电脑闹情绪的几率高得要命,有时真的把人气得七窍生烟。

在电脑刚开始出现故障的时候,我们通常会找朋友帮忙,但事后发现,能不能修好且不说,光请客费就花去了好多,还会耽误了很

多宝贵的时间。

在这种情况下,请电脑维修师来帮忙几乎成为现代人选择的主要方式。因为他们的技术相对高超,只要你能说出是什么毛病,他们基本上都能手到“病”除。

在早几年,在电脑还是高档消费品的时候,维修费用是高昂的,但现在,更多的维修师都选择低廉的收费方式,以招揽更多的客户。

尽管如此,电脑维修师的收入依然非常可观,一个月挣个 5000 元~8000 元钱基本没问题。

现在这一行业发生了一个有趣的变化,那就是出现了“师傅带徒弟”模式,即一位技术高明、经验丰富的“师傅”,经过很长时间的客户积累,到了一定的时候单凭个人的精力已经满足不了客户的需求,就采取了“带徒弟”的方式来缓解自己的压力。通常一位师傅可以带几位徒弟,等这些“徒弟”也熬成“师傅”后,也接着带“徒弟”。如此循环往复,原先一个人打天下的模式就变成了一群人打天下的模式,其实也就演变成了一个技术公司。

这样以来,最先的那个维修师就成了金字塔的顶端人物,收入之高,令人咋舌。

◆ 必备素养

电脑维修师的必备素养

第一,出色的电脑修理技能。

从业者必须经过相关的培训,把维修各种电脑故障的技术完全掌握,才能够更好地为用户服务。

第二,认真负责的服务态度。

做电脑维修行业,容不得有一点的疏忽。认真负责的工作态度不仅有益于工作的顺利进行,也有利于信誉度的提升。

第三,良好的学习习惯。

计算机升级换代异常迅速,新问题层出不穷。这就要求电脑维修师要善于学习和总结,不断学习新的电脑知识和技能,与时俱进。

◆现身说法

电脑维修的先后原则

孟先生是河北人,他 2001 年来京,先是在一家小维修公司当学徒,两年后“出师”独挑一摊,经过两年多时间的打拼,现在已经拥有百万家产。

谈到自己的成功,孟先生说:“做这一行说简单也简单,说不简单也不简单,其实可以总结为一句话——我们就是靠技术吃饭。如果技术不好,在这一行业是没法混的。”

孟先生是一位有心人,只有高中学历的他,现在完全可以称得上是一个“电脑维修维护专家”。他把自己的维修经验总结为以下 8 点。

第一条原则:先电源,后机器。

根据经验,许多故障往往就是由电源引起的,所以先检修电源常常能收到事半功倍的效果。

第二条原则:先机外,后机内。

对于出现主机或显示器不亮等故障的电脑,应先检查机箱及外部件,特别是机外的一些开关、旋钮。

第三条原则:先机械,后电气。

对于光驱及打印机等外设而言,先检查其有无机械故障再检查其有无电气故障是检修电脑的一般原则。

第四条原则:先软件,后硬件。

先排除软件故障再排除硬件问题,这是维修的重要原则。

第五条原则:先清洁,后检修。

在检查机箱内部配件时,应先着重看看机内是否清洁,如果发现机内各元件、引线、走线之间有尘土、污物或多余焊锡、焊油等,应首先加以清除,再进行检修,这样既可减少自然故障,又可取得事半功倍的效果。

第六条原则:先调查,后熟悉。

无论是对自己的电脑还是别人的电脑进行维修,首先要弄清故障发生时电脑的使用状况及以前的维修状况,才能对症下药。

第七条原则:先外围,后内部。

在检查电脑或配件的重要元器件时,不要先急于更换或对其重要配件动手,而应检查其外围电路,在确认外围电路正常时,再考虑更换配件或重要元器件。

第八条原则:先通病,后特殊。

根据电脑故障的共同特点,先排除带有普遍性和规律性的常见故障,然后再去检查特殊的故障,以便逐步缩小故障范围,由面到点,缩短修理时间。

凭借出色的电脑技术,孟先生和他的“徒弟”们赢得了很多客户的信赖。这些客户还为他们做着免费宣传,使得他们的口碑越来越好,业务越来越多。现在孟先生的手下有近20个维修师,每个月都能为他带来非常可观的收入。

◆经验分享

电脑维修经验分享

1. 店面选址很关键。街头闹市是不适合的,因为那样成本太高。首选小区附近,次选大学城附近(计算机院校除外),再选小企业密集型场所。

2. 推广很重要。刚开始的时候,客户可能会很少,所以你要印制一些简易名片发给客户,把地址和联系电话、维修范围写清楚即可。你甚至可以组织免费维修3天之类的小活动,关键就是让附近的客户源知道你的存在。

3. 扩大收入范围,减少进货环节。在开展电脑维修与维护的同时,你还可以兼营电脑配件、办公耗材、网络维护等。但进货渠道一定要少一些环节,因为每个环节都会盘剥你的利润。此外,质量安全要有保证,否则你就会得不偿失。

4. 诚实守信,永不骗人。诚信很重要,不能欺骗你的客户。制定自己的收费标准,不能胡乱要价。

◆自我测试

测试一下你是否适合做电脑维修

想知道自己是否适合做电脑维修吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你能够熟练地进行电脑组装?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

能够成为一名出色的电脑维修师

一直是你的梦想?

不上班的23种活法

BUSHANGBANDE23ZHONGHUOFA

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你参加过电脑维修与维护培训班?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你曾经用自己的电脑技术为他人服务过?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你身边的很多人都认可你的电脑技术?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你能够正常地与他人进行交流?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

经常有人请你帮他们解决电脑问题?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你能够吃苦耐劳,不怕辛苦?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你曾经在电脑维修公司工作过?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你谦虚和蔼,平易近人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你是一个非常负责任的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你至少知道3种以上电脑死机的可能原因?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你有不少朋友都是做电脑维修的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你是一个善于钻研问题的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你是一个善于总结经验的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你对电脑非常感兴趣?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你经常上网?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你认为三百六十行,行行出状元?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你热爱学习,不会不懂装懂?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你是一个细心的人?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

- A.总得分在 0~6 之间:你不适合做电脑维修。
- B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般。
- C.总得分在 16~20 之间:你非常适合做电脑维修。

◆相关链接

电脑维修师的职场升级——电脑急救师

电脑给我们带来了方便的数字化生活方式,但是病毒感染、数据丢失的现象也使现代人苦不堪言。这就给一个新的职业带来了广阔的市场,那就是帮助用户恢复丢失数据的电脑急救师。

据专家介绍,几乎每台上网电脑都曾受到过病毒的攻击,因感染病毒造成数据丢失的用户已达到70%,所以对丢失数据的电脑进行修复的电脑急救师的市场行情非常看好。专业电脑急救师在人才市场上还很缺乏,月平均收入在1万元左右。电脑数据修复工作要求的技术含量较高,专业的电脑急救师除了要有专业的维修技术,严谨的修复流程、专业的仪器、良好的信誉都是数据修复从业人员必不可少的前提素质要求。

做个高级摄影师

行业性质:读图时代的文化生力军。

进入状态的最快时限:6个月。

特别提示:拥有追求完美的性格,并具有细致的观察能力。

职业生涯规划:购买摄影器材并学习相应摄影知识→成为
独立高级摄影师→开办经营图片的小型“通讯社”或网
站。

自由度:★★★★

◆职业综述

天马行空的自由摄影师

随着经济的飞速发展,无论是商业广告的拍摄要求,还是社会新闻的拍摄要求,都让自由摄影师这个职业空前地膨胀起来。

中国的图片需求市场是个朝阳产业。媒体的发展从最初用图片来填补空白,到后来图片补充文字的功能,再到现在图片独立成为一种被阅读的主体,图片的作用在一天天提升,图片市场需求也越

来越大。再加上中国摄影基础教育相对薄弱，科班出身的摄影记者少之又少，摄影在就业市场上便成为了热门的职业。

相比较早涝保收的专业摄影师而言，自由摄影师的收入是不稳定的，但事实上，自由摄影师的收入往往是专业摄影师的几倍甚至几十倍。

自由摄影师的资金投入并不多，对刚入行的人来说，只要配备相应的摄影器材就可以工作了。

作为一名自由职业者，自身资产作为“革命的本钱”当然重要，但个人的品牌对自由摄影师更为重要。

很多人上图片网站，找的就是某个摄影师的作品，用的次数多了，摄影师本身也是品牌。所以，摄影师可以和图片网站签约，但很难做到独家代理，有的图片可能在这个网站被放到首页，但到了那个网站可能就会被删掉。摄影师也应最大可能地投稿，最大可能地争取下载数量。而事实上，由于图片网站和摄影师之间是一种相互依赖的关系，尤其中国目前出色的自由摄影师并不是很多，网站争抢摄影师的情况也时有发生。

这个行业尽管“抢手”，但摄影师的准入门槛却并不高。正因为如此，很多人争相模仿。但一位老字辈的自由摄影师却说：“这个行业其实风险很大，因为它的效益产出是一个漫长的过程，绝不是一架数码相机、一台电脑就可以做到的。良好的文字功底、文化功底以及新闻意识，每一个因素对于自由摄影师来说都关系到成败。选择做这样的自由职业，真要有一定的先天条件才行。”

◆ 必备素养

自由摄影师的必备素质

第一，必须要有吃苦耐劳的精神。

拍摄一个好的作品并不容易。如果你吃不了苦，受不了累，是做不好这个职业的，不如当个爱好者。

第二，要有追求完美的目标。

任何一个拍摄题材，都有无数精品之作，要想超过别人，就要有追求完美的心态，这样才能拍摄出惊世佳作。

第三，如果你以商业摄影为目标，就要学会和客户沟通，搞清楚客户需要的是什么样的作品，然后根据客户的要求，提出自己的拍摄思想，并不怕客户挑刺，直到客户满意为止。

第四，关注身边事，寻找社会焦点题材。

如果碰上好的题材，也许你的图片能够卖上天价。

第五，不断学习的精神。

不要躺在自己以前的成绩堆里自我欣赏，多向一些摄影大师的作品学习，自己的摄影水平才能不断提高。

◆ 现身说法

经营一家小型“通讯社”

井海先生是一位自由摄影师，商业化一点的称呼是图片提供者。他当然有自己的图片代理商，包括中新社、新华社、《中国日报》等全国知名的媒体图片网站。通过这些网络平台，井海的照片作品被定价，然后被销售，直至最后出现在报纸、杂志等各类媒体上。

井海就是这样一位自由职业者，在上海外环线旁一幢普通的楼

房里，井海拥有一套四室两厅两卫的房间，里面是自家的卧室和客厅，外面是他的私人工作室。就是在这间工作室里，井海每月可以为图片网站发出近千张作品，这几乎是上海摄影师中最大的发稿量。

“我拍摄的图片可以分为商业性图片和新闻性图片，以新闻性图片为主。按条目说，每天我这里采编的图片新闻可以达到二三十条，而每条新闻又包括几张甚至数十张图片，所以很多网站的编辑开玩笑，说我这里已经成为一家小型‘通讯社’了。”

井海以前做过记者，他对新闻图片有着浓厚的兴趣。做自由摄影师两年来，他的工作也已经形成了一定程序：首先搜集新闻，并将新闻以最简要的文字编辑，然后开车出去拍照，最后将图片分类归纳上传给网站。如此大量复杂的工作常常让井海忙得喘不过气来，于是他雇佣了助手帮助自己。

井海说自己的工作就是拍摄反映重大主题的照片，然后归类上传给网站，“举例说，把与市政改造相关的主题图片，或许是几张也或许几十张挂在网站上，让登陆者自由选购。那里类似一个图片自由交易市场，买方可以挑选适合自己的图片，然后付费下载。网站根据图片交易价格和下载量来和摄影师按月结算。”

这种结算一般是对半分，每张图片付给摄影师的价格在30元到70元不等，因此每月下载量直接决定了摄影师的收入。井海在需求较好的情况下，单在中新社的下载量就达到近200张。加上其他网站，每月图片使用量在300张以上，收入十分可观。

做自由职业的成功秘诀就是保持行业的领先，而井海至少有两步是走在了同行的前面。其一是意识到了图片的重要性，于是着力发展自己的摄影爱好；其二则是他在网络刚刚普及的时候意识到了这个平台的巨大作用。

“我于是就跟图片网站谈,在那里挂卖我的作品进行收入分成,但那时是兼职。刚开始的时候并不顺利,有时候每月只卖掉几张,后来达到10张,再后来随着合作成熟,图片销售量也慢慢多了起来。”

当井海的图片在网上达到每月80张的销售量时,他就果断地向单位提出了辞职。“主要是太忙了,两边根本顾不过来。而且我算了一下,每月80张,收入也有三四千元,够养活自己了。我一直觉得只要可以养活自己,人就应该做自己感兴趣的事了。”

自由职业是灵活的从业方式,井海说自己非常喜欢这种工作方式。尽管这个职业并没有真正给他时间上的自由,他每天都有超过8小时的工作量,“但我有选择时间的自由,”他说,“我可以在累的时候停下来休息一个整天,也可以自由地在任何不是周末的时间约朋友出来聊天。”

◆经验分享

好用就行,不求最好

下面介绍一些最基本的器材配置原则,希望能够对想当自由摄影师的朋友们有所帮助。

自由摄影师配备的摄影器材,不要和专业记者攀比,也不要贪大求全,器材好用适用就可以了,最重要的原则是“量入为出”,挣钱才是硬道理。自由摄影师拍摄的目的和门类不同,有人像、纪实、广告、合影、人文地理,等等,所用的器材也各不相同。

不要指望购买全能的器材。自由摄影师一定要看清形势购买器材,不要试图使自己成为“全能器材”的摄影师。虽然摄影门类很多,但应该根据自己的喜好和特长配置器材,切不可盲目贪多。就

器材的专业性而言,不同的拍摄有不同的器材选择。除非你有钱买下整个器材商店,否则绝对不要盲目跟潮。面对器材市场要保持清醒的头脑,千万不能乱花钱。

在购买和使用器材时,有一些具体原则要遵守。经济上有条件一定要买专业镜头,因为成像上还是有区别的。一般 200mm 以下的焦距段就足够摄影师使用了。光圈至少恒定 F2.8,能对付大部分光线较暗的场景。闪光灯一定要买最好的、最专业的、最新款的。因为现在的商业摄影大部分都需要使用灯,而且数码相机因为自身电路问题必须使用最新的灯才能使器材发挥出最佳状态。

◆自我测试

测试一下你是否适合做自由摄影师

想知道自己是否适合做自由摄影师吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你是一个摄影迷?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你曾经发表过摄影作品?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你有敏锐的市场感觉?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你从事过专业摄影工作?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你的身边有以摄影为职业的朋友?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

只要能够拍出好东西,你不怕辛苦,甚至是不怕危险的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你经常上一些摄影网站?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你很关注最新的摄影器材新闻?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你的沟通能力很好?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你经常参加一些专业摄影沙龙?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你曾经用自己拍摄的作品赚过钱?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有至少能够支撑半年以上的生活费用?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你接受过摄影专业培训?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你能够熟练地操作电脑,对图片的各种处理软件能够熟练使用?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

曾经有专业人士称赞过你的摄影

作品?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你身体健康,热爱运动?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你是一个完美主义者,做事情总是追求尽善尽美?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

一直以来,你都想做一名优秀的摄影师?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

在你的朋友中,有做自由摄影师的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你文化素质很高,有很好的文字表达技巧?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:你不适合做自由摄影师。

B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般。

C.总得分在 16~20 之间:你很适合做自由摄影师。

◆相关链接

如何拍摄图片故事

1.摄影语言要重演绎。比如,我们拍摄一只手拿着一只杯子,这仅仅是叙述,没有任何意义。但如果知道这只手是一个女人的手,杯子里装着茶,那么就将叙述推向了演绎,图片就有了意义。

2.最好的图片故事是尽可能地使用少的图片。如果能用 3 张的就不要用 5 张,能用 4 张的就不要用 6 张。要用最精炼的摄影语言来讲故事。

3.摄影师必须对自己拍摄的图片故事负责任。如果观看者说看不懂故事或者误解了故事,那只能是摄影师的责任。

4.好的图片故事应该从设计开始。在拍摄之前,就应当有一个好主意,接下来就是如何把这个好主意视觉化,如何用最好的方式来讲述。

5.留有一些含蓄。有时候,没有必要把一切都直观地摆出来,可以留一些空间让观看者去想象。有时候,没有人物出现的图片往往更能显示力量。



做个自由的室内设计师

行业性质:生活空间的第一锻造者与完善者。

进入状态的最快时限:1年~1年半。

特别提示:具备设计美景的素养,对空间、材料、风格具有良好的把握与塑造能力。

职业生涯规划:学习建筑学与装饰设计学的基本知识→成为独立室内设计师→开办装修装饰公司。

自由度:★★★

◆职业综述

室内设计师:美化室内环境的使者

室内设计是一门多行业多专业交叉的学科,此行业存在的意义不仅在于美化环境,更在于提高人民的生活质量。

室内设计在我国还处于初级发展阶段,只经历了十多年的历史。在我国城市建设突飞猛进的今天,我国的室内设计正渐渐成为一门发展前景广阔、社会急需并独具个性特色的艺术设计门类。

为了提高我国室内设计师的各项素质,不论是在校内还是在社会上,都有一些专业的机构,为已经成为室内设计师或想成为室内设计师的人提供专业的理论知识和实际操作性的培训。并有一些较早与国际接轨的民间团体为具备一定设计能力的设计师提供不同层次的专业资格认证和继续教育。

做一名独立的室内设计师投入并不高,如果你具备了相应的条件,也有自己的空闲房间,你只需投入1万~2万元就可以招揽业务了。

目前,室内设计师的收入普遍很高。只要你有出色的才华和独特的创意,一年挣个6位数是很正常的事情。

◆必备素养

室内设计师的必备素质

要想做一名优秀的室内设计师,以下条件是必须具备的:

第一,能够认识基本尺寸。

这是一个包括人体基本尺寸、家具机能尺寸及空间尺寸、比例的精确概念。室内设计是三维空间与人之间的互动,所以设计皆源于精确的尺寸丈量。尺寸掌握的精确才会有正确的设计,否则连桌椅的宽度、高度、柜子的深度都不知晓,如何能灵活运用,变化自如?

第二,具备设计美景的素养。

设计的构成要素包括平衡、对比、韵律、比重等基本技巧。举例说明:色彩是有重量的,材质是分粗细的,空间是有疏密的,线条是有张力的,造型是有静动感的。设计师是否能将这些理论技巧运用于设计中,则是专业素养与经验积累的展现。

第三,了解空间机能与使用行为。

不同的空间,要满足不同机能。对住家而言,客厅、卧室、书房、餐厅等各个空间都有不同的设计重点;对商业空间而言,娱乐场所、餐饮空间、服饰店、美容院又各有其专业需要,设计师要具备探索及吸收这些设计需求的能力,将这些视为设计课题去解决。

第四,要能熟悉材料的特性。

不同的材料会有不同的特性,可分为粗、细,冷、热,软、硬,刚、柔,光滑的、反光的等很多种。搭配材料不同,效果便不同。

第五,对风格的掌握与塑造。

风格有各式各样:历史的,如,文艺复兴、路易十四、巴洛克、洛可可;地理的,如,地中海、北欧丹麦、英国乡村、南加州、休南区(SOHO);人文的,如,后现代主意、解构主义、白派、芝加哥学派。设计师的文化底蕴是掌握风格的必要条件,唯有不断地虚心学习,才能日渐丰富自我的修养。

◆现身说法

快速发展也需要朋友的帮忙

剑锋从小就热爱艺术,并决心以后要从事室内设计师的工作。但当他毕业步入了社会之后,才知道现实是多么的残酷。

有一次,当剑锋将简历递给面试官的时候,面试官连翻都没翻,上下打量了剑锋一眼,问:“你是哪所院校的毕业生啊?”剑锋如实回答。面试官却说:“我还以为你是本科毕业生呢?中专生我们不要,请自便。”回首自己的求职生涯,他深深地体会到了什么叫辛酸。

后来,有位同学向剑锋介绍了一间较为有名的酒店,他的朋友

是酒店的经理，正忙着找室内设计人才。正是因为有了同学的帮助，剑锋才真正开始了他的打工生涯。刚到酒店时，剑锋就给负责室内布置和设计方案的主管提了许多意见。在专业方面，剑锋相信自己的判断能力，更具备十足的信心。

没想到第二天刚下班，他的那位同学就找到他，问剑锋：“你是不是跟主管闹翻了脸，要不他怎么会向经理打报告，说你的专业水平一点也不过关，并要经理开除你？”剑锋顿时糊涂了，忙向同学解释了原委。

同学拍着剑锋的肩膀，语重心长地说：“这就叫人心难测了，这些教训你慢慢就会体会到的。”这是剑锋人生中第一次体验到人际关系的复杂。

如果说剑锋还算幸运的话，那就是他遇到了一个好领导。在他正打算离开时，经理找到他，问他是不是向主管提出过什么意见，并让他把那些意见写成一份报告书呈上来。

报告很快审批下来了，经理很赞同剑锋的构思，并把设计工作全权交由剑锋来负责，让主管协助剑锋去完成。

这样的结果让主管很是生气，但却无可奈何。可想而知，剑锋在工作上必然要受到主管的重重阻挠。事实也正是如此，主管不仅在工作上不配合剑锋，而且在材料购买上蒙骗他，并经常弄坏他的设计图纸。剑锋凭着自己的聪慧以及独有的设计天赋，克服了一个又一个的难关。但他心里明白，自己的这种生活并不快乐，他需要为自己开辟一个崭新的天地。

工作上的不顺利为剑锋带来了许多烦恼，但在这段时间，剑锋也有很大的收获，他结识了许多业内的朋友。这其中就包括原材料进出口公司的业务主管，喷画制作的负责人陈先生。此后，剑锋与陈



先生经常电话沟通,空闲的时候还出来坐坐。陈先生很欣赏剑锋的业务水准以及个人素质。他不止一次地向剑锋表示,如果以后剑锋要自己做设计工作室的话,他可以提供帮助。

终于有一天,剑锋找到了经理,表明了不想与主管共同工作的意思。可是,一连过了几天,经理都没有给剑锋一个答复。正当剑锋还在犹豫不决的时候,陈先生主动邀请剑锋去参观一个他亲自布置的设计工作室。步入那间格调高雅、自然舒适的工作室,剑锋的心一下子舒坦了很多。陈先生将一串沉甸甸的钥匙交到剑锋的手中,拍了拍剑锋的肩膀,笑着点了点头。

在陈先生的帮助下,剑锋终于拥有了自己的第一个设计工作室。在一帮业内朋友的帮助下,他的业务量也与日俱增,剑锋终于体味到了一个创业者的成就感。

回首这几年来走过的路,剑锋感慨万千。剑锋很明白自己的处境,在学历上,剑锋只是一个普普通通的中专生而已;在专业方面,剑锋也只是一个平凡的室内设计师。剑锋能做到的,就是在现有的基础上不断学习、不断超越自我。

◆经验分享

室内设计师接单经验

李剑是一个独立室内设计师,谈起自己的接单经验,他说了如下几条:

1. 语言表达能力很重要,你要能说出自己作品的优点,并让大家理解你的高明之处,理解你在作品中所融入的独特的设计理念。
2. 在客户面前要强调你在施工工艺方面要比别人懂得多,不会

出现效果与实景相差太大的情况。

3. 站在巨人肩膀上才能成为巨人,所以你要经常看一些好的作品来充实自己的头脑,从而融百家之长,形成自己的风格。

4. 因为中国国情的缘故,你需要懂点风水知识,以免客人谈起时你一无所知。

5. 一定要了解客户的所想,知道对方的喜好,而不是将自己的主观想法强加给客户。

◆自我测试

测试一下你是否适合做独立室内设计师

因为外部环境的不同,室内设计水平高并不一定能够当独立室内设计师,这里面有许多技巧。想知道自己是否适合做独立室内设计师吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你的设计水平很棒,这是大家公认的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你的作品曾经获过奖?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你很擅长与他人沟通?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你能多角度地表达自己的设计理念,不好理解的部分也能够让不太懂行的人听懂?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

就商业运作而言,你认为只有客户满意的作品才是好作品?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

在接单前,你总是事先和客户积极交流,弄清他们到底想设计成什么样的风格?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你有很多设计方面的朋友,遇到难题可以共同商讨?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你有一定的资金,即使前两个月入不敷出也不在乎?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你已经有很多客户的联系方式,并且这些客户很认可你的作品?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你是一个非常讲信用的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

虽然你有懒散的一面,但你的生活很有节制?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你很好的人际资源,其中不少都是潜在的客户?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你经常研究设计大家的作品,并借鉴使用他们的设计元素?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你是一个很有创新意识的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

为了完成客户的任务,即使是休息日,你也经常加班加点?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你从事设计工作已经3年以上了?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你的绘画基础不错,能当场用素描总结客户的设计构想?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你总是力求为客户省钱?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你认为客户的挑剔是必然的,总有方法平衡双方意见?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你不会看不上小单,也不会看不上小钱?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在 0~6 之间:你不适合做独立室内设计师。

B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般。如果决定要做独立室内设计师的话,建议先找个兼职,在接单量足够的情况下再单干。

C.总得分在 16~20 之间:你很适合做独立室内设计师。也许刚开始会遇到一点困难,但相信事情会越来越向好的方向发展。

◆相关链接

怎样提升室内设计师的能力

就我国的现状而言,目前很多室内设计师都是学美术出身的,其建筑施工技术方面的理论知识和施工工艺知识严重缺乏,往往是能在图纸上画出来,但在实际施工技术上也难以达到既定的效果了。这样一来,要不就改设计,要不就在施工中粗粗带过,这对于设计行业来说是一大名誉损伤,让客户觉得国内的设计师不够专业。

古人说过:“师父带入门,修为在自己。”基础的理论知识、施工技术、材料知识等就是师父带徒弟入门认识的大千世界,而在这个大千世界内如何领略其中的奥妙,如何去运用这些知识则是需要每一个徒弟自己去发觉和领悟的,这是需要他们不断累积经验才能提高的修为。

如何提高室内设计师的素质和能力呢?广东某美术设计公司的苏先生认为,通常要进行两方面的培训。

首先是理论知识的灌输、表现技法的训练。

其次是思维的启发,经验的积累,能力的提高。

做个形象顾问

行业性质:变美的综合艺术。

进入状态的最快时限:6个月~1年。

特别提示:崇尚个性,拥有设计与创意的无穷灵感。

职业生涯规划:学习基本的形象设计知识→成为个性形象
顾问→开办形象顾问工作室。

自由度:★★★★

◆职业综述

形象顾问走俏全国

形象设计这一概念源自舞台美术,后来逐渐被时装表演界人士用于模特发型、化妆、服饰的整体组合。形象设计行业最初多为明星、政界高层、成功企业家等群体服务,后来逐渐为外企白领、公务员、普通公众服务。

如今,从为明星造型到为普通人扮靓,形象顾问迅速从北京、上海、广州等大城市一路蹿红到全国各地。

形象顾问的目标就是利用一对一的贴心专业服务,让您知道最适合自己的妆容、发型和服装款式以及用色搭配技巧,不论是在办公室、休闲、晚会或运动时,都能展现出您的完美形象。

形象顾问是一门融入了创意、造型、化妆、服装设计等诸多学科的综合艺术。

街边的洗头房不是形象顾问,巷尾的缝纫店不是形象顾问,装修豪华的发型设计中心也不可能是形象顾问。

在技术上,形象顾问不仅是化妆师、发型师或者服装设计师,更重要的是要做客户形象方面的顾问与参谋。

设计与创意是形象顾问的灵魂,为每个人设计出适合自己的形象是形象顾问的职责。一位形象顾问工作室的设计师举了一个很形象的例子:“辛迪·克劳馥的口红非常漂亮,但它不一定适合您。因为辛迪是白色人种,脸部线条立体,而您是黄色人种,你应该选择适合自己肤色并与服饰颜色协调的口红,它会使您更加妩媚动人。”

◆必备素养

形象顾问必备素养

合格的形象顾问要接受专业的形象培训,包括:色彩、服装、美发、美容、礼仪、沟通技巧等方面,并在日常的工作实践中不断交流、总结、学习,提高自己的综合素质。

大体说来,形象顾问需要具备以下素养:

第一,良好的审美观。

具有良好的审美观是从事形象顾问职业的前提和基础,如果自己都不知道什么是丑与美,就更不要妄图让别人接受你的服

务了。

第二,良好的个人形象。

一个连自身形象都弄不好的人,将很难得到顾客信任,自然业务也无法展开。

第三,具有一定的工作经验

对于形象顾问而言,在健身、美容、人力资源、培训咨询、零售代理等行业拥有一定的工作经验是很有优势的。另外,客户的年龄、生活背景、职业特点差别很大,因此,形象顾问需要具备很强的专业知识、沟通技巧和丰富的生活阅历。

◆现身说法

两天服务 = 一月工资

上天造物,赋予每个人不同的容貌,使我们成为这个世上独一无二的人。既然是唯一,就要成为独具魅力、赋有个性的人。

据媒体报道,在北京、广州等大城市走俏的私人形象顾问正走俏全国。以河南郑州为例,越来越多的人尤其是年轻白领,不惜重金求“美”。

业内人士介绍,在几年前,只在正弘国际名店楼上有一家专门为小部分高收入阶层提供个人形象顾问的回声色彩工作室。其后,类似的形象咨询公司在郑州市越来越多。这些公司里的私人形象顾问更多是以口碑相传的方式在小范围内受到追捧。

在郑州一家广告公司工作的樊小姐 30 岁左右,她这样解释自己请私人形象顾问的原因:“想抓住青春的尾巴,更想让自己的整体形象能和不断提升的职位相匹配,在朋友的介绍下,‘斥巨资’请了

私人形象顾问。”

据业内人士介绍,形象设计在室内要完成的工作包括:个人着装色彩测试和色彩搭配应用技巧、个人风格测试及款式定位、个人化妆特点指导及化妆技法讲授、衣橱管理、重大场合搭配指导等。

在为顾客服务的过程中,形象顾问会着不同色调的布来确定顾客适合什么颜色,拿着各式各样的饰品、丝巾等“道具”来确定顾客适合什么款式、风格的服装。这个过程大概要6个小时。

然后就要到商场里展开“实战”了:形象顾问要陪同顾客到商场购物。这大概需要一天时间。一般来说,顾客要为这两天的全套服务支付3000元左右的费用。

业内人士说,在北京等地,通常情况下,私人形象顾问每小时的咨询费用在500元到1500元。高收费的理由是:该行业对从业者个人综合素质要求比较高,一个优秀的形象顾问自身成长投资的成本比较高。

这个行业进入门槛究竟有多高?前景如何?值不值得进入?一家在某省会城市刚开业的形象咨询公司的老板称,自公司开业一年来,她已经投入了10多万元,这些费用包括:系统学习的费用、产品费用、个人置装费等。此外,还包括到北京、上海等大城市的服装发布会上观摩学习的费用等。

从理论上讲,私人形象顾问应该比较大的发展空间。随着社会竞争的加剧,人与人之间在职业上的竞争已经不仅仅表现在工作能力上,形象的好坏、个人服饰搭配合理与否,已经成为职场人士出奇制胜的法宝之一。

国内一家大型人才市场的有关人士就曾大胆预言:未来两三年内,私人形象顾问会像职业顾问一样持续走红。

◆经验分享

开展形式多样的个性化服务

在服务项目上，形象顾问可以为顾客开展形式多样的个性服务，比如——

个人形象咨询：帮顾客分析他的色彩属性、身材特征、自然风格、个性、生活方式、职业特点，帮助客户真正了解自己，进行准确的形象定位，打造出众品位。

个人色彩咨询：人一出生就带有鲜明的色彩特性。皮肤、眼睛、头发的颜色都会影响到一个人的外在美感。你的工作就是根据顾客的生理特点，帮助顾客打造和谐之美。

个人风格咨询：一种难以言说的气质，一种不可描绘的眼神，全都逃不过形象顾问的慧眼。你要把握好顾客线条的直曲、比例的均衡度，让顾客知道自己的“型”是什么，让顾客根据自己的“型”找到真正适合他们的服饰图案和款式。

个人彩妆、发型咨询：缤纷都市，色彩幻变。职场中奋进的精英们，因缺乏休息最容易引起眼睛浮肿，让面容变得憔悴。你要告诉他们如何用最快速有效的方法，恰当地用彩妆进行修饰，让他们尽现风采。

私人衣橱咨询：问问你的顾客，你的衣橱里都是合适的衣物吗？你有科学的衣橱规划吗？千万别小瞧了这里的学问，穿衣的事半功倍、扮靓的速成法则都在里面。

职业精英形象咨询：作为职业经理人，他们的形象往往代表了公司的形象，所以他们需要科学的指导。恰到好处的着装风格可以让他们赢得客户的信任和尊重，卓越的气质可以让他们从容面对人

生中的每一次挑战。

管理者形象顾问:管理者最主要的,当然是要有内涵。然而,仅有内涵是不够的,还要加上适当的形象塑造,这样才能给员工、顾客、股东和社会大众留下深刻而良好的印象。作为形象顾问,你可以对他们进行声音训练、穿着风格指导等,帮助管理者更新形象,提高自信。

◆自我测试

测试一下你是否适合做形象顾问

想知道自己是否适合做私人形象顾问吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你参加过专业形象设计培训?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你曾经为成功人士做过形象设计?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你一直从事与形象设计相关的工作?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 4

自从你知道有“形象设计师”这一职业后,你就一直梦想做一名出色的形象设计师?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你的朋友中有人做形象设计师这个职业?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你很擅长沟通?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你乐观开朗?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你的个人形象极佳?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你经常买一些形象设计方面的书籍看?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你能根据他人的形象,塑造出不同的化妆造型?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你有很好的审美感觉?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你能从一个人细微的举动中分析出他们的身份地位?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你对化妆技巧、发型打理技巧方面十分精通?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你身边的朋友总是向你请教形象问题?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你有一定的资金,开个店面是没有问题的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

对配饰的学问:包括首饰、丝巾、眼镜、鞋包、腰带、丝袜与色彩、风格的搭配美学,你都有独到的心得?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你对着装礼仪、社交礼仪与品位修养有很深的研究?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

如能看到形象设计的相关消息,你总会给予相当大的关注?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你能够根据一次见面,为对方分析出属于他个人的某种风格?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你的人缘很好,认识你的人都很喜欢和你交朋友?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:你不适合做形象顾问。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般。

C.总得分在 16~20 之间:你很适合做形象顾问。

◆相关链接

形象顾问师的职业前景

“云想衣裳花想容”,每一个人都希望自己有一个好的形象。人们对美的认识和需求,正使得个人整体形象专业顾问师逐渐成为一个新的热门职业。

现在,刻意地维护个人形象已经成为一个潮流。不管是年轻的家庭妇女,还是单身的白领女性,为了在激烈竞争的社会中找到自信和满足,她们都开始在个人形象问题上花费更多的金钱和精力。

在当今发达国家,形象培训已经非常走俏。很多企业认识到员工的形象直接影响企业的业务发展,因此,像可口可乐、美国电话电报、IBM 等著名企业,都长期聘请形象顾问为员工做形象指导。

随着形象问题越来越受到企业和个人的关注,形象顾问已然成为了一个新兴的高收入行业。因此,我们可以预见,专业形象顾问师一定是一个高薪的职业,一个新型的职业,一个热门的职业。

做个私人教练

行业性质：日渐平民化的摩登职业。

进入状态的最快时限：3~6个月。

特别提示：运动的狂热爱好者，拥有健康的个人形象。

职业生涯规划：学习健身的相关知识→成为私人教练→开
办健身俱乐部。

自由度：★★★★

◆职业综述

私人教练：月薪过万的摩登职业

提起私人教练，过去很多人认为这只是职业运动员的需要，像世界最顶尖的高尔夫球手泰格·伍兹就有自己的私人教练。随着社会的发展，生活水平的提高，人们对身体健康的关注度越来越高，体育运动成为男女老少强身健体的首选，私人教练也撩开了它神秘的面纱，日渐平民化。

所谓私人教练，就是教练员为客户提供一对一的服务。现代社

会生活和工作节奏的加快使人们做任何事情讲求高效,对健身锻炼也不例外。个体差异导致不同的锻炼需求和目的,这样就需要贴近式、一对一的具体指导,上大课式的健身指导是无法达到这种效果的。

目前在国内,要取得私人教练的专业证书需要经过两层考试。首先,要取得亚洲体适能专业证书,这项考试包括一些基础理论和营养学、解剖学以及运动伤害学等方面的专业知识。取得这一证书后,才有资格去参加国际高级私人教练的考试,这样,才能取得私教资格。

在西方人眼中,私人教练是“体育界的贵族”。因为他们不仅身怀“绝技”,拥有非凡的专业知识和执教能力,并且还有由此带来的丰厚收入。在国内,私人教练的概念被大众接受的时间并不长,是一种新兴的行业,但“小荷才露尖尖角”便已显示出蓬勃的生机。

据了解,私人教练在我国最早出现的时间大约在20世纪末至21世纪初期间,而面向大众引起普遍关注还是近几年的事情。需要私人教练的多数是一些平时很少时间运动的中高收入阶层人士,既有社会名流、商界精英,也不乏普通的写字楼白领等。在百姓眼中,私人教练是一种极少部分人才能够享受得起的高消费。但随着日益平民化的体育健身运动得到推广,私人教练服务开始走出“象牙塔”,越来越多地面向大众。

私人教练行业在西方国家已发展得相当成熟,从业者需持有国际认可证书。而在国内,由于私人教练是个新生事物,还没有很系统、规范的专业学习和认证,较为正规的都是以岗位培训的方式取得上岗资格。

据了解,目前活跃在北京、广州等地的私人教练主要分固定职

业和兼职两种,而这当中又可分签约自由职业者、驻场教练等几种形式。相当一部分私人教练本身就是教练出身,也有的是由运动员转型过来的。

客户的多少决定着私人教练的收入水平。他们的一般收入行规是底薪加提成。通常,每个私人教练都有自己的固定客户,从几个到十几二十个不等。

一位业内人士介绍说,北京有一位私人教练今年才27岁,做私人健身教练已近4年,考取了三级私人健身教练资格证书。因业绩出色小有名气,现在的报酬起价是每小时120元,最高时是每小时1800元,累计个人收入已近200多万元。

◆必备素养

私人教练的四大招牌

香港的私人教练大部分时薪在500元~1000元之间,北京、上海、广州等地的私人健身教练也时价不菲。部分私教俨然成为了新时代的新贵,难怪有人惊呼:私人教练时代已经来临!

如何做一个成功的私人健身教练呢?需要具备以下几种必备条件:

第一,自身拥有健康形象。

一个成功的私人健身教练首先要在外观上具有一个健康的形象,这是获得你的客户信赖的基础。成功的私人健身教练,会注意经常锻炼,保持良好的体形,让客户把自己当榜样。

第二,丰富的专业知识。

要想做一名成功的健身教练,必须要有广博的专业理论知识,

必须系统学习运动解剖学、运动生理学、运动保健学、体育理论、营养学、教育心理学及专业技能。运用这些知识,才能根据健身者的不同情况制定计划、编排内容、控制运动负荷及动作难易程度,随时观察健身者的完成情况、兴趣如何,给予及时调整和指导,这样才能让每个健身者都达到理想的健身效果。

第三,出色的人格修养。

作为一个成功的健身教练,你要有出色的沟通技巧,要与自己的客户关系融洽,要让他们感到你的人格魅力。所有的私人健身教练都应该认识到自己是一个传播健康,传播形体美的使者。

第四,及时充电,不断进取。

在知识大爆炸的今天,只有严格执行进修充电计划的私人健身教练,才能成为一名成功的私人健身教练。

◆现身说法

一边强身健体,一边赚 money

曾几何时,以前只有大人物才会拥有的私人教练,现在已经走入寻常百姓家。人们已不满足于简单的健身房运动,他们更希望得到有针对性的指导。

私人教练唐先生现在的身价已经是每小时 300 元。他曾当过 3 年的体育老师,然后辞职做了 4 年的专职私人教练。唐先生认为,私人教练是一种很有前途的职业。

一个好的私人健身教练,要了解客户的特点,根据客户的要求设计科学的健身方法,不仅指导健身,还要提供合理饮食的科学建议,告诉客户什么样的运动后应该补充什么营养,什么季节应该吃

什么样的食物。唐先生认为,做私人教练,专业水平和责任心很重要。自身水平高,口碑也好,找的人也就多,给自己带来的效益就更不用多说了。

由于职业的关系,唐先生常常能接触到不同的人,其中不乏一些身材肥胖、缺乏自信的人。这时他就得敏锐地观察客户的需求,对他们表示关心,并慢慢引导他们进入状态。总之,这种全程陪练的过程就是在有限的时间内指导正确的健身方法,保证客户支付的费用没有白花,使他们在最短的时间内达到最理想的运动效果。

唐先生自感很快乐,特别是站在不同的人身边,帮助他们慢慢实现自己的目标,在这个过程中能享受到一种独特的乐趣。他觉得一个好的健美锻炼者并不一定就是一个优秀的私人健身教练。同样一个好的私人教练并不一定非要拥有健美运动员那样的体格。基本上,成就一个较为专业的私人教练至少需要3个月时间,因为要对专业知识和实践技能有一个全面掌握。若加上对自身体形的锻炼,时间就更长了。

据一位资深人士说,要做一名成功的私人教练,并不是只需扮演好一种角色就行。与一般教练不同的是,私人教练与客人的关系不单单是师傅带徒弟,只把自己的知识、经验教给客人就够了。他除了必须是体育方面的专家外,还要善于与客人沟通,是一个老师、一个建议者、一个支持者和顾问,更应是一位朋友。甚至在客人的生活方式出现变化的时候,都要给予理解和帮助。

◆经验分享

因人而异,为客户精心配置健身套餐

在客户决定聘请你之前,他们一般都会向你进行一些咨询。你需要事先总结好一些客户最常问的问题,给客户以系统而专业的解答。比如,客户问你请私人教练有什么好处。你就可以告诉他,请私人教练有许多好处:一是针对性。私人健身教练可以依据个人需求、体能状况、运动习性等,设计一套属于个人的运动处方与饮食配方;二是有效性。由于是针对性的训练,符合个人的体质要求,又有专业的指导,健身效果比较明显;三是安全性。有私人教练指导,可以避免一些人因不正确锻炼产生的运动损伤;四是专业性。私人教练接受过专业的培训,比较正规。

在日常指导和训练中,作为私人教练,你要学会通过观察客户的眼神、表情和动作来判断他们当天的情绪和状态,引导他们和谐地完成训练。对于每个打算请私人教练的客户,教练都要先和他们沟通,了解他们的身体状况、生活习惯,甚至工作和家庭,然后测量身体,掌握全面数据。

总之,私人教练要做好为客户全方位服务的准备,因为你的客户就是你的衣食父母。在工作中,你要学会因人而异,为客户精心配置健身套餐,这种个性化设计的运动套餐可以让客户在健身房的锻炼成为一种省时、省力、省心的享受。而且,私人教练的服务远远不只是充当健身时的教练,你还要对客户的运动技术、生理、营养、饮食、休闲等进行全方位的“保驾护航”。与此同时,私人教练还要观察和跟踪记录客户每次训练的反应与状况,并建立完整详细的个人档案。所有这一切,目的只有一个,那就是让客户满意,让他们感到花

钱请你是值得的。

◆自我测试

测试一下你是否适合做私人教练

想知道自己是否适合做私人教练吗？请根据实际情况，做下面的测试：

试题 1

你已经拥有私人教练资质证书了？

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你是体育院校毕业的？

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你曾在健身运动或其他体育运动中获过奖？

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你很有耐心？

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你是一个非常认真负责的人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你自身形象很好，身体很健美？

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

从学生时代开始，你就一直喜欢

体育运动？

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你认为世上无难事，只怕有心人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你很擅长沟通？

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你认识的朋友中有做私人教练的？

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你是一个时间观念很强的人，只要与人约好时间在某地见面，就会准时到达？

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有一定的教学经验？

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你具备一定的私人教练理论知识



识?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你是一个修养很高的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 15

如果你能当一名私人教练, 你会为自己的职业感到自豪?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你是一个真诚、热情、乐于助人的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你是一个好学的人, 经常参加一

些私人教练方面的学习充电?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你认为在服务行业中, 保证客户的安全是第一位的?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你能根据一个人的身体状况为他做出全套的科学健身计划?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你善于激励, 能够帮助没有自信的人重建自信?

- A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记 1 分, 选“不是”记 0 分。各题得分相加, 统计总分。

●测试点拨

A. 总得分在 0~6 之间: 你不适合做私人教练。

B. 总得分在 ~15 之间: 你的情况一般, 如果想做私人教练, 请从兼职开始。

C. 总得分在 16~20 之间: 你很适合做私人教练。

◆相关链接

私人教练小贴士

目前,我国的私人健身教练主要有3种:一种是相关专业学生毕业后直接进入健身俱乐部担任私人教练;另一种是通过参加培训班,考健身教练资格认证进入私人健身教练领域;第三种是通过专业健美健身比赛获奖并成为私人健身教练。对于健身爱好者来说,第二种无疑是入行的最佳方法。



做个“管”人吃饭的 营养保健师

行业性质：为长寿、健康不断筹划的“吃”科学。

进入状态的最快时限：6个月。

特别提示：懂得营养学相关知识，善于与客户沟通。

职业生涯规划：学习营养学相关知识→成为营养保健师并

选择一些健康产品做代理→成为大的产品代理商。

自由度：★★★★

◆职业综述

营养保健师：市场前景诱人

俗话说“民以食为天”，人们在谈论吃的时候，更讲究吃的可口，吃的健康。一日三餐吃什么、吃多少、怎么吃，看似简单的问题，却蕴涵着很大的学问。

近年来，随着我国高血压、肥胖、糖尿病等慢性疾病的增多，政府已将营养保健立法的草案基本完成，规定今后各医院、学校、社区、餐饮、食品及保健产品生产或销售等机构都必须配备营养保健

师。《中国营养改善行动计划》中还明确规定,今后的营养保健品推销工作应由营养保健师承担,而不是推销员。

营养师的主要工作是研究食物中的营养素和人体机能需求的关系,也就是指导人们吃什么、怎么吃、吃多少才能健康美丽,以及如何做到合理膳食、均衡营养以达到防病治病的目的。

据统计,在日本,每 300 人就拥有一名营养保健师。日本法律规定,100 人以上的食堂必须配备 1 名营养保健师。可以说,这项举措是使日本成为世界上人均寿命最长国家的主要原因之一。

目前,我国的职业营养保健师不足万人,而按照发达国家营养师的人口比例来计算,中国需要近 40 万营养师。这个市场需求极大。

据了解,我国目前并没有对营养师施行执业资格限制,一般来说,只要系统地学习营养学知识,并通过正规的培训和考试,就有机会走上营养师的岗位。

权威机构预测,营养保健师将会成为我国未来若干年最热门的职业之一。职业的营养保健师和律师、心理咨询师一样,有着相似的就业前景。在中国内地,很多外资企业董事长、经理,甚至雇员都聘请了私人的营养顾问。而随着生活水平的提高,很多中国老百姓,也开始关注饮食的健康。

目前,一名普通营养保健师的月收入,一般都在 3000 元以上,高级营养保健师的月收入基本上都会达到 5 位数。

◆必备素养

营养保健师的必备素养

第一,营养保健师要拥有广博的专业知识。

一名合格的营养保健师必须懂得基础营养学相关知识,包括蛋白质、脂类、碳水化合物、膳食纤维、维生素、矿物质、水、营养素之间的相互作用。

各类食品的营养价值也要精通,包括谷物食品、豆类及其制品、蔬菜水果类、菌藻类、蛋奶及其制品等。

此外,营养保健师还要懂得运动营养学的相关知识,比如,运动与营养素、训练和比赛中的营养与饮食、运动与热能代谢等。

第二,营养保健师要擅长与客户沟通。

营养保健师必须能够为客户设计饮食方案。在这个过程中不仅要参照客户的体检结果、医生的意见,经过精确的热量和营养值的计算,还要兼顾客户的饮食习惯和作息规律,等等。

这就需要和客户进行很好的沟通,要根据客人的需求,询问他的饮食习惯和生活习惯。

第三,营养保健师要敢于坚持自己的原则。

很多客户刚开始可能并不会相信你,或并不遵守你给他制定的饮食保健方案,这就需要营养保健师敢于坚持自己的原则。比如有些客户经常吃海鲜,而他身体的不佳状况可能正是由此引起的,这时你就要明确告诉他,无论他如何喜爱吃海鲜,都要按照你的计划适当调整,进行科学饮食。

◆现身说法

专职兼职两不误

楚楚目前在北京一家健身房做营养师,并为两位客户做兼职私人营养顾问。兼职私人的营养顾问只是每周帮助顾客制定一周的菜单,或是针对他们某一时期的身体上的不适,有针对性地配合医疗进程制订食疗的方案,或者在需要进补的季节做一些食补的工作。

楚楚说,自己的兼职所得,一个月下来少说也有 5000 多元的收入。

“我做的是兼职,如果专门为一些人做私人营养师,那收入就和他们的私人教练差不多。我认识的一个私人营养保健师,工作一年就买房买车了。”楚楚说。

楚楚原先在某地方小医院任临床营养保健师,主要负责住院订餐病人的膳食均衡和刚做完大手术的病人的营养补充,当时月收入在 3000 多元。“比起其他营养行业的人来说虽然不多,但是在我们的医院里,我已经比同期进来的内科临床大夫的收入高出了上千元。”但即使如此,楚楚还是辞了职。因为她知道和她一起参加过培训的同学现在都有很高的收入,她不甘心,所以就来到了北京。

楚楚以前分别做过销售员、兼职记者等职,后来看到国家对营养保健行业的重视,社会大众对营养保健的认知和需求,专门学习了营养保健知识,并从事起营养保健师一职。

楚楚笑着说:“学习营养学首先受益的是自己和自己的家人、朋友,同时还可服务社会,实现自己的人生价值,这真是一个一举多得的好职业。因此,我相信自己的选择,并为自己的选择而骄傲。”

◆经验分享

资深营养保健师的5条经验

1. 找准自己的定位。随着人们对健康问题的日益关注,很多领域都将面临营养师急缺的局面。比如,医疗保健营养师、运动营养师、餐饮营养师、营养咨询师、商务营养师等。面对这么多的市场需求,如果你是一个聪明人,就要尽早给自己定位,综合评估一下自己最适合哪个方向。一旦选定后,就要进行自己的专长训练,成为某一领域的高级专业人士。切忌不可贪多求全。

2. 保持自己的良好形象。如果你想做一个出色的私人营养保健师,那么你就要在生活中进行自律,比如,饮食习惯、生活习惯,尽量保持良好的个人形象。可以想象,如果你身材肥胖,有谁会相信你的水平呢?

3. 开展社区营养咨询。为了扩大自己的客户群,你可以偶尔开展一下社区营养咨询服务。事实证明,这将会为你开发很多潜在的客户。

4. 瞄准特殊客户群。懂得特殊人群营养学,将会为你带来意外惊喜。特殊人群包括孕妇与乳母,婴幼儿,儿童、青少年,中老年人等。

5. 树立客户就是上帝的概念。虽然你是一个指导者,但你要把自己当成是一个服务者,无论客户有怎样的缺点和恶习,你都要耐心地对他们进行营养保健指导。当然,在此过程中,如果你能用适当的方式树立自己的威信,让客户对你很佩服的话,你的工作将会更好地得以开展。

◆自我测试

测试一下你是否适合做营养保健师

随着我国经济和社会的发展，人们的生活水平日益得到改善，人们在追求丰富物质生活的同时，更希望自己拥有健康的身体。因此，人们对科学合理的膳食结构的要求也越来越高，对营养保健师的需求将随之越来越大。

想知道自己是否适合做营养保健师吗？请根据实际情况，做下面的测试：

试题 1

你已经获得了卫生系统颁发的“高级营养保健师”资格证书？

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你已经系统地学习了营养学方面的知识？

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你参加过营养保健师培训班？

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你外貌不错，很有亲和力？

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你的朋友中，有人从事这个职业？

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你不胖也不瘦，身材很好？

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你说的话朋友们通常都会相信？

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你和某某高级营养保健师是朋友，或他是你朋友的朋友？

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你两年前就听说过这个职业了，一直对此很感兴趣？

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你很擅长沟通，可以和各色人等打交道？

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你是一个认真负责的人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你身体健康，精力充沛？

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你知道常用食品的功能与保健作用？

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你是一个乐于助人的人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你懂得常见蔬菜的各种科学搭配食用方式？

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你热爱交际，人缘很好？

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你认为营养保健师是一个非常值得人们尊敬的职业？

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你乐于接受新生事物，并以此为豪？

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你热爱学习，不会不懂装懂？

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你做事有一定的原则性，但绝不固执？

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记 1 分，选“不是”记 0 分。各题得分相加，统计总分。

●测试点拨

A. 总得分在 0~6 之间：你不适合做营养保健师。

B. 总得分在 7~15 之间：你的情况一般。

C. 总得分在 16~20 之间：你非常适合做营养保健师。

◆相关链接

营养保健师的前程

据央视《焦点访谈》最新报道：我国面临着营养缺乏与营养结构失

衡的双重挑战。造成这一问题的主要原因是国民营养知识与意识的缺失以及营养保健师的大比例缺失。我国的营养保健师资格认证是从2003年才开始的,所以相比于发达国家,我国起步较晚。在日本,每300人就有1名营养保健师,而我国每50万人才有1名。

即将出台的《国民营养条例》规定,今后各医院、学校、社区、餐饮、食品及保健产品生产或销售等机构都必须配备营养保健师。据业内人士介绍,参照《国民营养条例》推算,全国范围内对营养保健师的需求量为400万名。仅北京市就需要10万名。但现在真正持证的营养保健师还不足1万人,中国正面临着营养保健师人才荒。

据悉,营养保健师的就业主要有3个方向:为餐饮单位或食堂把关、做营养保健品推销员、当私人营养保健顾问。据业内人士介绍,北京的营养保健师月收入平均为3000元~5000元。由于营养保健师是经验科学,做得越久收入越高,未来营养保健师的收入将有很大的上涨空间。

做个自设课堂的专职教师

行业性质：非常规教育形式下的知识传播。

进入状态的最快时限：6个月。

特别提示：术业有专攻，热爱教育工作。

职业生涯规划：学有所长，某一类别的知识可为人师→与

家教公司合作自设课堂→开办家教公司。

自由度：★★★

◆职业综述

学生遍天下，天天有收入

当今的社会是一个重视知识、重视教育的社会，如果你是一名教师，无论是大学教师、中学教师、小学教师，只要你能够教当前流行的课程，便可以在教师行业中找到一席属于自己的位置。从奥林匹克竞赛题辅导班到学前班、成人学历班、成人补习班、英语提高班、英语过级班、考研补习班、律师证考前补习班、会计师证考前补习班等各种补习班，全部都需要老师的加入。另外，还有机关企事业单位、社会团体等组织的专题讲座，也需要老师的参与。因此，具有

一技之长的教师其发展空间其实是很大的,只要你能付出辛苦,赚钱的机会可以说到处都是。

术业有专攻和扩大知名度是教师提高影响力的法宝。教师可以根据自己的学历和教学能力,有选择地加强其中一方面的知识。然后,教师可以在有影响的刊物上发表一些有独到见解的文章,通过努力争取更多的专业知识方面的奖项和奖状等,以扩大知名度。

被聘请教师的教学收费是根据老师的知名度决定的。一般课程每小时 25 元~50 元,重要课程、重要补习班的收费是每小时上百元。讲座一般收费一千元以上,水平较高的收费则几千元到上万元。如果自己有条件,家里空间富裕,则可以独立开班。以一个小学数学老师为例,利用星期六、星期日开 3 个班计算,每班 25 人,兼职创造的月收入即可在万元以上。

◆ 必备素养

专职家教的专业精神

随着经济的飞速发展和人们生活水平的逐步提高,越来越多的家长把孩子的教育问题当成家庭的重中之重。学生家教的需求量是巨大的,所以,我们在此以学生家教为例,谈一谈专职家教的专业精神。

第一,敬业乐业精神。

从事专职家教行业的教师应当比学校教师更加敬业,否则就很难得到学生家长的认可。要想做到这一点,如果没有发自内心的乐业精神,是极难做到的。

第二,勤学进取精神。

如果你想做一名出色的专职家教,无论你岁数多大,无论你学问多深,都要有勤学进取的精神。这是因为,很多知识都是随着时代的进步而逐步发展完善的,指望用一成不变的“老”知识去教新时代的学生,唯一的结局就是被淘汰。所以,你要及时掌握各种相关知识的发展状况,以应对不断变化的时代需求。

第三,认真负责精神。

对别人的孩子,你要像对自己的孩子一样付出你的爱,甚至比对自己的孩子还要认真负责,才能成为一位优秀的专职家教,这是毋庸置疑的。

此外,作为一名出色的兼职教师,你还需要具有无私奉献的精神,把自己的专业经验和人生感悟用最适当的方式传授给你的学生。

◆现身说法

专职家教月入 7000 元

据媒体报道,浙江有一名 40 多岁的数学特级老师,辞职后专职从事家教,目前月挣 7000 多元。

据这位数学特级老师介绍,现在全国各地对优秀家教的需求非常旺盛,但家长满意程度却越来越低。他还说,目前从事家教服务的多数为在校大学生,他们的教学经验、方法、责任心等存在诸多不足。

但国家对正式教师从事家教却有各种限制,以宁波为例,2004 年 9 月,宁波市教育局出台《中小学骨干教师考核实施细则》。其中规定,骨干教师搞有偿家教,经劝告后不改正的,主管部门将先提出

告诫,仍不改正的将按有关程序予以撤销荣誉称号、津贴等相关待遇即行终止。

由于多数学校明令禁止在职教师从事家教,所以从事这一行的在职教师尤其是优秀教师也越来越少。这导致很多家教公司的订单减少、家教周期缩短、师资更换频繁,更有不少公司改弦更张。

正是在公司生存遇到问题的情况下,很多家教公司便开始用家教“职业化”做法来激荡家教市场。招聘到特级教师,由公司负责市场推广,教师专心负责教学,市场成熟后双方分成。

专专家教全凭“真本事”吃饭,一旦做坏了牌子就难以立足,因此其专业素质、责任心等不容置疑。

这位特级教师现在一周开课10多次,每次听讲学生在8~10人左右,相比在学校虽然各项保障是没有了,但收入的提高却不是一点点的问题。

谈到自己的角色转变,这位特级教师说:“其实,我的职业并没有变,我还是原来的那个教师,但变的是我的收入和身份——我现在是一个自由职业者,有更高的收入。我在自己的工作中,体会到了自己的价值。较之以前,我感到自己现在更能发挥自己的特长,也受到了更多家长的欢迎。”

◆ 经验分享

专专家教经验分享

专专家教与在学校当教师有所不同,以下是一些资深专专家教们的工作经验:

首先,在前期可以到有相关课程的学校进行自我推荐。影响打开了,自然就有人找你任教。

其次,可以在报纸等有相关宣传内容的宣传栏做广告,也可以到有关学校散发传单招收学员。

最后,专专家教一定不要急于求成,一切贵在坚持。只要坚持一段时间,资源就会越来越丰富,收入自然就多了。

当然,你还要学会和学生以及学生家长进行良好的沟通,这也是十分重要的。好的教学能力必须和好的沟通能力结合,这是你争取学生支持,得到家长长期聘任的关键。

◆自我测试

测试一下你是否适合做专专家教

由于许多学校对旗下教师从事有偿家教采取了限制措施,专专家教应运而生。加之市场需求旺盛,专专家教的“薪情”一路飘红,成为高收入一族。

如果你是一位教师,如果你想知道自己是否适合做专专家教?那么请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你以前做过兼职家教?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你自认为是一名优秀的教师?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你在自己的教学领域中,有独到

的教学心得和经验?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

在做教师时,你总是能够和学生家长进行积极的、愉快的沟通?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

因为教学出色,很多家长经常邀

请你到他们家做客?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你和各种性格的孩子都能打成一团?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你教过的几乎所有学生都很喜欢你?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你对学生总是充满关爱?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你认为学校的许多条条框框制约了你的教学才华?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你认为凭借自己的能力, 理应得到更高的收入?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你经常给学生做辅导?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 12

有不少家长想请你做家教?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你对孩子(学生)的心理很有研

究?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你懂得因材施教?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 15

在你的直接指导下, 有的学生取得了巨大的成绩?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你有良好的社会资源, 和很多人都谈得来?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你经常发表一些教学经验文章?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你经常关注家教消息, 并知道当地家教行情?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你的朋友或同事有做专职家教的成功经验?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你认为没有笨学生, 只有不懂教育的笨老师?

- A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:很遗憾地告诉你,你并不适合做家庭教师。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般,如果想做此行,能力还要继续提高。

C.总得分在16~20之间:你的条件很具备做一个专职家教。

◆相关链接

家教市场广阔无比

专职家教之所以能收获如此高薪,这是因为存在一个急需家教的市场。单用一个浙江省的调查资料就可以说明一些问题。

2004年浙江省城镇居民人均家教支出44元人民币,比2003年增长45.3%;人均培训班支出107元,比2003年增长21.1%。其中,2004年浙江省城镇中小学生家庭中,有22.4%的家庭请了家教,平均每户的家教支出为1174元,初中生家庭请家教的比例最高,为32.8%,平均每户家教支出为1624元;小学生家庭请家教的比例为18.4%,平均每户家教支出为923元;高中生家庭请家教的比例为19.6%,平均每户家教支出为947元。

做个心理咨询师

行业性质:触摸心灵是为了解决问题。

进入状态的最快时限:1年半~2年。

特别提示:喜爱心理学知识,并具有超强的倾听与分析能力。

职业生涯规划:学习心理学知识并通过心理咨询师考试→
成为心理咨询师→开办心理咨询工作室。

自由度:★★★★

◆职业综述

心理咨询师:21世纪的金领职业

所谓心理咨询师,就是运用心理学以及相关学科的专业知识,遵循心理学原则,通过心理咨询的技术与方法,帮助求助者解除心理问题的专业人员。

专家预测,心理咨询将成为现代社会的一个重要职业领域,心理咨询师也必将成为我国21世纪的金领职业。

心理咨询师按小时收费,靠自己的心理学知识和技能,为人们疏解心理问题。它和律师、会计师一样都被人们认同为是一种高尚职业,地位、薪酬都非常不错。

据专家介绍,在欧美国家,一般的家庭都会定期进行心理咨询。在美国,每一千人中就有一名心理咨询师,接受心理咨询的人占美国人口的 30% 左右。心理咨询收费,在任何国家都是昂贵的。目前,我们国家的大城市,比如北京、上海、广州等地,都开展得如火如荼。在北京、上海等发达地区,心理咨询师每月可赚万元。顶级心理咨询师每咨询 1 小时其报酬为 1200 元。在我国中西部,以重庆、武汉、长沙最为火热,按市场价,一次心理咨询收费一般是 50 元~150 元左右。而在浙江、苏州等地,起价为 200 元,最高 500 元。但目前的现状是,国内受过专业培训的心理咨询师奇缺。

怎样才能成为一名合格的心理咨询师呢?专家介绍,参加心理咨询师培训,达到国家规定的统一学时后,由培训机构统一申报(不接受个人申报),参加统一考试。考评通过后,获得全国通用的心理咨询师职业资格证书,才能进入相关岗位工作。

参加心理咨询师培训,学员将学习基础心理学、社会心理学、发展心理学、咨询心理学、心理测量学、变态心理学、心理诊断技能、心理咨询技能和心理测验技能等专业理论知识。

◆ 必备素养

如何成为合格的心理咨询师

要成为一个合格的心理咨询师,学员不能仅仅以拿到证书为目的,还要具备以下几方面的素质:

第一,不断学习和提高自己的能力。

在工作和生活中,心理咨询师要不断学习,以提高自己的能力。知识面越宽越好,要博览群书,定期交流。只有不断学习与实践,用心总结经验得失,才能逐渐成长为一名优秀的心理咨询师。

第二,理论和实践相结合。

理论上,多读专业文章,多看理论专著,多向专家请教;实践上,要多锻炼、细揣摩。

第三,保持自己的思想和社会同步。

不要以为拿到心理咨询资格证书就可以永久地为他人进行咨询了,社会在变化,人的心理也在变化,所以优秀的心理咨询师必须让自己的思想和社会同步,了解人的最新心理变化趋势。

◆现身说法

学会倾听

李女士是业界公认的优秀心理咨询师,她精通社会心理学、发展心理学、咨询心理学、变态心理学等专业理论知识,实践经验丰富。

无论是接到求助电话,还是亲自来访,她都尽力为对方排忧解难,解决他们所关心的问题。

有一天,一位母亲打电话给她,向她诉说道:

“我真是伤心透了,我的宝贝女儿很快就要参加高考了,她是我们全家人的骄傲和希望。我们已经为她规划好了属于她的美丽前程——在国内上完大学后,送她去英国或美国上研究生。只要她喜欢,我们全家可以投资移民过去陪她。女儿将是10年后不折不

扣的准中产，跻身于中上流社会……但这一切愿望却在今天的家长会上完全破灭了，消失得无影无踪。班主任警告我，女儿早恋了。我不知道下一步往哪里走，我不知道该如何面对眼前的一切。”

这是一位绝望的母亲，从她的言语中，李女士能够体会到对方焦急的心情。

上面这段谈话仅是一小部分。当时，这位无助的母亲和李女士在电话里足足聊了几十分钟，她激动得难以平静。李女士一直静静地听她说，等她倾吐完所有的烦闷之后，李女士只用了几分钟的时间告诉她，面对这件事、面对女儿、面对接下来将要发生的一切，她应当如何引导青春期的女儿。

4个月后，这位患者打电话给李女士，她的女儿考上了重点大学，并且在她的引导下结束了那段不成熟的恋情。她还向李女士透露了一点“隐情”——“那天跟你通电话时，我正开着车毫无目的地在四环上转悠，心里绝望得无以复加。听了你的几句话，虽然天已近傍晚，但我却看到前方天空的云散开了，露出了光芒。”

正如李女士所描述的她眼中的心理学：“是科学+艺术的学科。”谈及做心理咨询师要具备的基本素质，她的观点是：“作为心理咨询师，最基本的一点是要学会倾听，倾听比表达出来难多了。因为在倾听的时候，你要把患者的问题一层层剥开，将表面的因素退去，考虑解决方案。所以，先要充分运用你的耳朵多听，之后你才能说出对患者有帮助的金玉良言。”

◆经验分享

资深心理咨询师经验分享

第一,消除人们的误解心理。有很多人对心理咨询的话题颇为忌讳。他们以为,只有精神出了问题或心理不健康的人,才会去做心理咨询。在这样的思维下,导致了人们即使出现了心理疾病,也不敢或不好意思直接到诊所就医,而通常以打电话的方式咨询。

针对这种情况,就需要心理咨询师在电话中与咨询者做一个深入的沟通。你可以在电话中告诉对方,在现在社会中,由于生活的压力过大,绝大多数人都或多或少存在精神和心理上的障碍,看心理医生很必要。而看心理医生就像感冒后看医生一样,是再正常不过的事了。如果前期解释到位,患者应该是不难到医院就诊的。

第二,爱患者,也让患者爱别人。在实际治疗的过程中,有很多患者其实并不太想配合心理医生接受心理治疗,这就需要心理咨询师用自己的爱心去感化对方,让对方想一想他所爱的人,从而激发力量,克服或治疗心理疾病。

◆自我测试

测试一下你是否适合当心理咨询师

据统计,我国有 80% 的人在不同的年龄阶段、甚至一生,均存在不同程度的心理疾病或人格缺陷,特别是未成年人的心理失衡问题尤为严重。我国每百万人口中心理学工作者的数量仅为 2.4 名,从业人员中硕士、博士的比例不足 2%;而美国在 1991 年时,每百万人

口就已拥有 550 名心理学工作者,其中获得心理学或哲学博士学位者已超过 87%。

想知道自己是否适合当一位心理咨询师吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你具有很强的观察能力?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你理解能力很强?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你心理素质过硬,具有正确的价值观和人生观?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你以前在心理诊所服务过?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你正在考心理咨询师国家职业资格证书或已经拿到?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你热爱学习,喜欢钻研问题?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你具有良好的思维判断能力?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你有朋友就是做心理咨询工作的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你有很强的自我控制能力?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你的自我心理健康,能够理性地看待任何问题?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你是一个认真负责的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你具有良好的语言表达能力?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你具有中专(含同等学力)或中专以上文化程度?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你认为心理咨询是一种很高尚的职业?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你具有良好的人际沟通能力?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你想做一个优秀的心理医生?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你非常有爱心,是一个善良的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你的家人或亲戚有做此方面工作的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你认为心理咨询是一个朝阳行业,有很大的发展空间?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你做事谨慎,从不妄下断语?

- A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:你不适合做心理咨询。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般。

C.总得分在16~20之间:你非常适合做心理咨询。

◆相关链接

心理咨询职业共设3个等级,分别为心理咨询员(国家职业资格三级)、心理咨询师(国家职业资格二级)、高级心理咨询师(国家职业资格一级)。

心理咨询人员职业资格考试,由劳动和社会保障部职业技能鉴定中心负责在全国统一组织考核,考核的内容包括理论知识和技能操作两部分。理论知识部分采取书面闭卷考试方式进行;技能操作部分采取面试考核与书面闭卷考核相结合的方式。考生报名后首先要参加并通过心理咨询师职业从业人员心理素质测验。

申报心理咨询师国家职业资格三级条件(具备以下条件之一者):

(1)具有心理学、教育学、医学专业本科及以上学历。

(2)具有心理学、教育学、医学专业大专学历,经心理咨询师三级正规培训达到规定标准学时数,并取得结业证书。

(3)具有其他专业本科以上学历,经心理咨询师三级正规培训达到规定标准学时数,并取得结业证书。

注:因本书所面对的读者大多为初涉心理学的人士,所以在此只对申报心理咨询师国家职业资格三级的条件进行链接。希望对广大心理学的爱好者有所帮助。

做个天马行空的模特

行业性质：擅用身体资本的美丽使者。

进入状态的最快时限：3~6个月。

特别提示：拥有一点的精华之美，懂得“艺无止境，不进则退”的道理。

职业生涯规划：寻找自己美的一点并进行专业培训与养护→成为专业兼职模特→开办特色模特公司。

自由度：★★★★★

◆职业综述

用自己最美的一面追逐梦想

说起模特，很多人就会想到T型台。其实，模特的种类很多，除去T型台上的时装模特外，还有汽车模特、手模特、唇模特、足模特、眼模特、发模特、脚模特、腿模特、胸模特等。

时装模特是个非常年轻的职业，一般年龄为16岁~26岁。要想成为职业模特，应首先选择好的时装模特公司培训班参加3个月到

半年的形体训练，要通过各种模特大赛脱颖而出。身高要求女性 177 厘米~182 厘米，男性 182 厘米~188 厘米，另外肩部、胸部、臀部和腰部的比例也非常的重要。

时装模特是按场支付酬金的，一般薪水每场 1000 元~5000 元，好的上万元。

汽车模特也是收入不菲的行业，但是车展不如时装展示会多，时装模特如果时间充裕，可以学习介入此行业。汽车模特和时装模特的最大区别是把对服装的理解和表现，转向对汽车的理解和表现。

随着时代的发展，各种特种模特应运而生，如果你有玉手、纤足、美目、秀发，都可以一展风采。很多特种模特都成为了时下广告界的宠儿。不要以为广告中那些明眸皓齿的模特都是天生丽质，其实，他们的个子不一定高挑，身材不一定火辣，样子也不一定靓丽，但他们肯定有一点十分出色。

每个人都可以用自己最出色的一面去追逐梦想，比如，做发模、唇模、脚模、腿模、胸模，等等。只要你确认自己某一方面很出色，那么你只要稍微进行一些专业培训，就有可能成为一名让人羡慕的特种模特，甚至一夜成名。

特种模特和普通人一样，只是他们有梦想，并不断地用自己最出色的一面去追逐梦想。

◆ 必备素养

职业模特的必备素质

职业模特的素质主要表现在两个方面，即职业素质和道德

素质。

成功不是一个人努力的结果,更何况模特界不乏美丽与青春的人才,你必须有与他人不同之处,才能获得成功的机会。而这种不同,是长期积累的结果,不是一朝一夕可以完成的。

职业模特应该从哪些方面提升自己的职业素质和道德修养呢?根据国内外的经验,专家们指出,可以从以下几点入手:

第一,职业模特要善于与别人合作,抛弃以自我为中心的思想。

因为工作的需要,模特的工作离不开与他人合作,如在模特与模特之间、模特与导演之间、模特与摄影师之间、模特与企业之间的合作。之所以要在模特的职业道德中强调与他人的合作,是因为模特大多是与新的人合作、与新的客户合作。而形形色色的客户,其要求也是五花八门的。如果没有积极协作的精神,总是指责别人的条件、设备、交通、饮食、环境、态度,从个人要求出发去衡量对方的一切是不是符合自己的意愿,合作结果如何是可想而知的。

有模特界“常青树”之称的辛迪·克劳馥之所以年过30,仍在行业里长盛不衰,究其奥妙的根源,不在于她的美貌,也不在于她的青春,而在于常人认为最不起眼的两条优点:一是她很守时,二是她很容易合作。凡是与她共同工作过的人都一致称赞这两点。而这两点恰恰是一般出了名的人很难做到的。模特界不乏美貌与青春的人才,而缺乏的是不把自己摆在高高在上的位置上,像常人那样善于与人合作的精神。作为一名模特,如果不想很快地结束模特生涯,并且想使青春辉煌的话,应记住辛迪·克劳馥的这两个优点,因为这正是她走向成功的秘诀。

第二,敬业精神要发自内心,在日常的工作、生活和训练中,态

度要认真,并勇于承担责任。

优秀的模特时刻都会提醒自己:我不是在代表自己,而是在代表产品,是在为企业做宣传的。模特的一言一行、一举一动都归属于他所创造的广告形象,而不完全属于模特自己。从模特开始做这一广告形象起,就要为这一形象负责,要为这一形象承担社会义务,要为企业创造效益。从这方面来说,模特工作其实是一种责任感很强的工作,没有敬业精神,没有责任心的模特,是成不了优秀模特的。

◆现身说法

一出手就来钱

每个人身上都有最美的地方,如果你有一双没有瑕疵的纤纤玉手,那么它也可以成为你的吃饭本钱。

在大城市中,有这样一群模特,她们不走T型台,不抛头露面,而是以手“作秀”,成为珠宝商拍广告的宠儿,甚至是演员拍手部特写的替身,她们前卫却鲜为人知,这些人就是手模特。

生活水平的提高让人们对美的追求越来越高,感兴趣的领域从服装、美发、美容拓展到了美甲、美手。于是,继时装模特、广告模特、车模、艇模之后,手模特渐渐登上了时尚舞台。珠宝、首饰、手表等广告商都喜欢请手模拍广告,很多影视剧演员在拍弹钢琴或者手部特写时也会找手模特做替身。

一般说来,手模的年龄基本在18岁到36岁之间。据专业人士介绍,做手模特的要求很高,最基本的条件是手指笔直修长,皮肤无瑕疵,也不能有明显的汗毛,更不要说疤痕了,甲床要长,手部骨节不能太大。另外,较强的接受能力和创造力也是她们不可缺少的素

质。在学历方面,没有什么硬性规定。

据了解,北京现在已经出现了专门培训手模特的学校。学校从心灵美学、舞蹈肢体语言、古筝、手的结构和养护方面对她们进行培训,开设了形体训练、手部保养训练、古筝弹奏手法、色彩认识、仪态仪表等课程,力图将学员们培养成有智慧的手模特,让她们知道怎样掩饰缺点,如何突出手部美感,以及用手表演宣传品的技巧。

在手模培训学校,几乎所有手模都拥有一双无可挑剔的手。她们有时五指屈伸像一只展翅欲飞的白鸽,有时双手柔顺下垂如悬空的杨柳,各种手势都摆得有板有眼,有很强的艺术感和很高的柔韧度、灵活性,让人叹为观止。

手模特对手的保养很重要,没有一点“专业”知识是不行的。手模特毛小姐对此最有切身体会:“我要用专业手部护理油,保证不起倒刺。我们不要求减肥,因为‘人长10斤肉,手才长1两肉’,要保证手圆润而有光泽,有些人对此还要吃蛋糕,喝牛奶,把一双美手‘吃’出来。”她还透露,做手模特也会给生活带来诸多不便,比如,为了不让手皮发皱,手不能泡水,连洗澡也只能采用淋浴,更不能拎重东西。

据了解,国外手模特拍广告每天收费1500美元,国内的手模特也要3000元人民币。

在国外,手模特这个行业已相当成熟,但在我国还几乎是一片空白,没有职业化的手模特,保险公司也没有手模特保险这个项目。随着中国与世界接轨的程度越来越紧密,手模特的前景很被专业人士看好。

特种模特的得与失

1. 发模刘楠

刘楠每次走在大街上的回头率不是 100%，而是 200%（男人+女人）。为什么？就是因为那头很 fashion 的秀发。从前，她只是一个普通人，一次偶然机会，让她成为某知名品牌的发型模特。从此，刘楠的发型每两个月就会变化一次，让她成了办公室里的发型 model。

2. 手模小菲

北京的 8 月，酷热，每个人都恨不能再脱下一层皮。小菲刚刚从美容院保养完手出来，要去公司参加一个活动。为了不晒伤自己娇嫩的双手，她只好带着一双厚厚的大手套站在太阳地里等车。“她不会就是传说中的霹雳贝贝吧。”望着几个妙龄少女的讥笑，小菲苦笑着摇了摇头。

3. 手模李宏

虽然说当了手模不用做家务，但很多自己喜欢的事情却也因此不能做了。做手模之前，李宏可是个网络大虾，聊天、灌水一样都不能少。但自从签了经纪公司，这个权力就几乎被剥夺。经纪人告诉她要避免手和键盘的过多摩擦。李宏现在已经很少用电脑了。

4. 唇模徐茜

难得的一次老同学聚会，同学们都在火锅店里热热闹闹地聊着。“茜茜，你现在可漂亮多了，身材真是火辣呀！怎么瘦下来的？”老同桌小敏问道。茜茜一边一小口一小口地吃着在白汤里涮的青菜，一边说：“你要是和我吃的一样，也会变成我这个样子的。”在当唇模之前茜茜最喜欢吃辣火锅了，但现在因为害怕辣椒会让嘴唇起泡，就再也不敢那样大吃大喝了。

5. 胸模李莉

做女人“挺”好。李莉刚开始也很信奉这句话。因为，丰满的胸部不仅让她收获了爱情，还有做胸模挣来的高额收入。但不知为什么，当男友知道了她的职业后，就离开了她，连周围的同性朋友也越来越少。父母不让她进家门，觉得她做了有辱门风的事……苦恼的李莉已经有了转行的念头。

6. 脚模梅香

“如果这双您不满意，就来试试那边的。这些都是今年春天的新款，配上您的脚特别漂亮。”别以为服务员正在吹捧哪位顾客，而是脚模梅香在试鞋。每试完一款新鞋，梅香都会认真地填写“试鞋表”，设计部就会按照她所提出的问题，修改产品。而每当有新款皮鞋上市，厂家都不会忘记给她留一双。

◆ 经验分享

手模特经验分享

不要以为手模很好当，虽然她们一伸手就能够轻轻松松赚大钱，但手模特的付出也是别人难以想象的。

据专业模特介绍，她们每次洗手后，都要抹上护手霜，保证手滋润而有光泽；夏天天气再热，出门和睡觉时也要戴手套；还要多喝水，注意饮食，保证肌肤有水分，营养均衡。最重要的是要经常在镜子前面练习造型，研究自己的双手在哪个角度、摆哪个姿势最好看，最终把手指练得灵活柔软，开阖之间有流动的美感。

时装模特经验分享

人们常讲,台上三分钟,台下十年功。模特的竞争是激烈的,平时要不断加强自身各方面的修养,包括形体训练、审美观点、肢体语言、文化修养等,使自己始终保持时尚和前卫。

要想成为真正的职业时装模特,不仅要有很好的身材,和一定的职业素质,更重要的是对服装的理解能力、表达能力。走在T型台上,你要能够利用不同的表达方式,体现服装设计师的设计理念。

当然,你还要培养自己的乐感,不具备良好的乐感是不能成为出色的时装模特的。

团队精神也是你必须注重的,不能独来独往,而是要善于与他人进行交流与沟通,尊重每一个为你付出劳动的人。

时装模特的生活和职业基本上是融为一体的,因此要有很强的时间观念,懂得劳逸结合。此外,你必须修炼自己的心理承受能力,以应付各种服装展示到来时的残酷竞争。

◆自我测试

测试一下你是否适合做特种模特

如果你自认为自己身体的某一部分(位)(比如,手、胸、腿、腰、足、眼、唇、发、臀等)达到了“完美无瑕”的程度,如果你想知道自己是否适合做特种模特,那么请根据实际情况做下面测试:

试题 1

见过你的每一个人都说你身体某部分(位)太完美了?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你经常进行这一身体部分(位)的

保养或训练?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你受过这一身体部分(位)的专业培训?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 4

曾经有人想利用你的这一身体部分(位)做宣传?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你曾经为符合你的这一身体部分(位)特征的企业产品做过宣传?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你对这一身体部分(位)最自信,认为是上天的恩赐?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你总是特别在意你的这一身体部分(位),并注意保护其不受任何可能的外在伤害?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你具有很好的沟通能力和接受能力?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你具有良好的团队合作精神?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你的长相出众,身体上没有任何

其他缺陷?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你认识不少从事此项职业的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有很好的人际资源,特别是从事你身体这一部分(位)相关职业的人际资源?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你对与你身体这一部分(位)相关的新闻或消息总是特别关注?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你的文化程度很高,气质优雅?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你熟识某位做你身体这一部分(位)的模特?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你总想表现自己身体这一部分(位)?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你没有太大的生活和经济压力?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你总想引起别人的关注,并想以身体这一部分(位)出名?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 19

为了更好地表现你身体的这一部分(位),你不惜花费很多的时间和金钱做投资?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 20

如果有人愿意以你身体的这一部分(位)打造你的综合形象,你会欣喜若狂,并尽力配合?

- A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:你不适合做特种模特。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般。你需要明白的是,仅仅拥有出色的某一身体部位是不能够做特种模特的。如果你真想从事这一职业,还需要修炼很多东西。

C.总得分在16~20之间:你很适合做特种模特,前景很诱人,但道路多坎坷。

◆相关链接

保护你的本钱

在欧美一些发达国家,人身保险五花八门,只要你肯舍得花钱,身上的任何一个部位都可以投保。这些“美丽”保险可谓名目繁多,令人叹为观止。特种模特们不妨为自己投一份这样的保险。

玉臀保险

保险赔偿金:10亿美元

受益人:性感天后珍妮弗·洛佩兹

腰围保险

保险赔偿金:24 万美元

受益人:美国女演员朱丽·比歇普

头发投保

保险赔偿金:1000 万美元

受益人:美国歌星约翰·丹华

鼻子保险

保险赔偿金:500 万美元

受益人:英国著名调香师菲利朗

胸毛保险

保险赔偿金:最高额度 100 万英镑

受益人:某硬汉影星

眼睛保险

保险赔偿金:100 万美金

受益人:伊丽莎白·泰勒

做个保险代理人

行业性质：为他人谋“钱”途，为自己创前途。

进入状态的最快时限：6个月。

特别提示：做事踏实肯干、持之以恒，具有良好的沟通和表达能力。

职业生涯规划：学习保险行业的相关知识→成为保险代理人→成为资深保险代理人。

自由度：★★★

◆职业综述

冲破偏见做保险

保险公司大张旗鼓地招兵买马，而且业务员准入条件也比较宽松，这对于现在没有工作或工作不理想的人来说绝对是一件好事。但由于了解不深和观念保守等问题，一些人对保险行业还持有怀疑态度，从事保险代理也被一些人看作是很不好意思的职业。

有调查显示，有近一半的人并不看好这一职业，其主要原因是

对保险业不了解,认为这一行业没有底薪,风险太大,或是害怕登门拜访的工作对自己来说难度太高。

业内人士认为,从事保险代理人这一职业,如果踏实肯干、持之以恒将会很有前途和“钱”途。因为保险产品是由公司提供,代理人无经营风险和成本投入的压力,所需投入的主要是精力和时间。同时,代理人的所得将和付出挂钩,收入不封顶,完全按劳分配。

保险是可以终生从事的行业。一位资深保险代理人用滚雪球来形容这份职业,做的时间越长,雪球滚得就越大,收入也会越丰厚。如果能坚持10年左右,并持续发展业务,可达到年薪50万元到100万元以上。另外,代理人的职业前途也是不错的,可以晋升为寿险顾问和财务规划师,为顾客提供医疗、休闲、理财等全方位服务,而这些在工作中学会的技能即使半途改行也将受益匪浅。

另外,资深人士认为,从整个行业前景分析,保险业也绝对是个朝阳行业。目前中国内地的保险行业处于起步阶段,投保率偏低,目前中国平均每人只拥有0.3张保单,香港则每人平均拥有1.5张保单,美国每人平均拥有两张保单,而在日本则高达6张。世界银行预测中国内地保费蕴藏量约为2500亿元,而国内专家则认为可达4200亿元。就从业人员数量上来看,中国也远未饱和。在中国,每一个代理人平均要服务4000人,而在美国这一数字为377人,在日本为325人,在韩国则为每个业务员对应131人。

◆ 必备素养

保险代理人的必备素质

第一,认真倾听的态度。

当向客户推荐保险产品时,客户都会谈出自己的想法,在客户决定是否购买时,通常会从他们的话语中得到暗示。另外,认真倾听客户所说的话,有目的地提出引导性问题,可以发掘客户的真正需要。再有,认真的倾听同滔滔不绝的讲述相比,前者给客户的印象更好。

第二,充分的准备工作。

积极主动与充分的准备,是挖掘客户、达到成功的最佳动力。作为保险推销员,在给客户打电话前必须做好准备工作,如自我介绍、该说的话、该问的问题、客户可能会问到的问题等。另外,就是对突发事件的应对。

第三,正确认识自己的工作。

在拓展业务时,不要抱有“我在打扰客户”的心理和急于求成的心态,这是作为保险推销员的大忌。保险推销员是通过电话这种便捷、方便的方式,向客户提供服务,使客户发生意外之后的损失降低,所以应该树立“我在为客户服务”的心态,而不是所谓的打扰客户。

第四,能承受失败的打击。

在营销中,客户的拒绝率是很高的,成功率大致只有5%~10%左右。所以,对保险推销员来说,客户的拒绝属于正常现象,也就是说,保险推销员要经常面对失败。作为保险推销员,应该正确认识这种失败,并站在客户的角度看待他们的拒绝,这些都会增加自己对于失败的心理承受力。

第五,不断学习。

俗话说“活到老学到老”,作为保险推销员,不断学习是必需的。学习的对象和内容包括3个方面:第一,从书本上学习。主要是一些

理论知识,比如,学习一些销售技巧和心理调节方法等。第二,在实践中学习。公司组织的培训、讨论等,都是大家学习的机会。第三,从客户处学习。客户是我们的老师,客户的需求就是产品的卖点。同时,保险推销员也可能从客户处了解同行业的其他产品。

第六,经常总结经验。

保险推销员要及时总结每一次成功案例,找出成功销售的原因,分析成功是偶然现象,还是由于自己的销售技巧、话语、真诚度等方面打动了客户。保证在以后的销售之中,避免导致失败的地方以获取更多的成功。

第七,保持积极乐观的心态。

积极乐观的心态对所有人来说,都是非常重要的,它也是保险推销员最基本、最重要的必备素质。积极意味着无论什么时候,都应向着对销售有利的、推动销售进展的方向思考问题,它是走向成功之路的重要保障。

◆现身说法

30岁入门也不晚

1995年,已经30岁的谢先生进入了湖南某保险公司,此前他是某师范学院的系党总支部书记。谢先生说,那一年公司在长沙招聘,“由于从没接触过保险,我专门到图书馆翻了资料,当看到保险在国外发展得那么好,我当时就觉得做保险很有前途。”

结果不卖则已,第一张售出的保单就促使谢先生下定决心砸了“铁饭碗”。因为当时自己是瞒着所有人“下海”的,所以在考察后,谢先生决定向当地的一位快餐店老板推销保单。打定主意后,谢先生

每天下午1点钟,准时到快餐店里吃快餐。“为什么要选择1点钟?据我的观察,这个老板会在1点钟出来,看看店里的生意如何。”每次老板出来后,谢先生都和他聊天,结果在吃了十几天的快餐后,这位老板就成了谢先生的朋友,这张保单也很快“大功告成”。第一张保单是期缴保单,保费3万多,几天后,谢先生拿到了首笔佣金1万元。

“其实,从教师到保险业务员,最重要的就是心态的转变。”刚开始,谢先生也是从“扫楼”做起,每逢周六、周日,人们总会在马路边、公园里发现他摆“摊”咨询保险。这样的日子持续了一段时间,由于业务出色,谢先生很快由一个营业部的经理,被提拔为该保险公司的分公司总经理,负责11个营业部、1200个业务员。“可以很自豪地说,我一直都战斗在业务一线。”

2000年,谢先生跳槽到了另一家人寿公司,这一次,他的战场转移到了北京。“他一开始在我们总公司培训部,负责筹建组的队伍。后来又转战北京分公司主管营销业务。不到一年时间,我们的营销员队伍就从2000人扩大到了6000人,保费翻了3番。”

2001年,谢先生到了上海。当时,他们公司在上海已经开业一年,但整个营销队伍只有几十人,保费平台仅20万元,整个公司几乎要崩溃了。不过,谢先生还是相信自己实力的。“做营销,我有两个原则,一是把业务员当作公司的资产,要为业务员提供最好的服务;二是注重市场变化,不是赶着业务员做多少保费,而是教业务员怎样才能做来保费。”谢先生一出手就引起了轰动,他连续开展了一系列活动。当年,标准保费就做了将近4000万,两年后队伍就上了3000人平台,成为上海新公司中最好的一家。

◆经验分享

保险代理人谈话禁忌

在和客户进行谈话时,保险代理人说话要有技巧,沟通要有艺术。良好的口才可以助你事业成功,良性的沟通可以改变你的人生。

- 1.不要向客户炫耀什么。
- 2.不要与客户争辩。
- 3.不要质问客户。
- 4.不要有命令性的语言。
- 5.沟通不能直白。
- 6.不要批评客户。
- 7.说话不要自顾自。
- 8.态度不能冷淡,要热情。
- 9.说话不要太生硬。
- 10.不要使用专业术语。

◆自我测试

测试一下你是否适合做保险代理人

随着保险行业的发展,国民对保险的认知度和保险的普及率越来越高,注重产品竞争的时代已经过去,保险业正面临着从产品竞争向管理和服务竞争的转变。以客户为中心、以需求为导向的服务理念已经成为大家的共识,这也对保险人员提出了更高的要求。

想知道自己是否适合做保险代理人吗？请根据实际情况，做下面的测试：

试题 1

你经常面带微笑？

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你善于倾听，在对方说到兴头上时不会抢话说？

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你以前做过直销工作？

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你热爱生活，总爱赞美他人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你有朋友就是做保险的？

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你做保险的朋友月收入很高，让你非常羡慕？

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你经常参加营销培训？

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你不怕吃苦？

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你非常敬业负责？

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你见什么人说什么话？

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你个人形象不错？

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有很好的心理承受能力？

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你是一个积极乐观的人，很多人都喜欢你？

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你经常上网关注保险相关知识？

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你认为自己是一个值得信赖的人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你热爱学习，善于总结经验？

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你喜欢和陌生人交流？

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你懂得一定的电话沟通技巧？

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你喜欢看励志书籍?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你有一定的经济基础, 如果3个

月内收入很少也不在乎?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:你不适合做保险代理人。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般。

C.总得分在16~0之间:你非常适合做保险代理人。

◆相关链接

保险行销的8个诀窍

1. 拥有积极的心态,并相信自己的能力。
2. 订立计划,设定并完成目标。
3. 与客户建议友谊,了解客户并满足他们的要求。
4. 随时全副武装,时刻准备。
5. 准时赴约,表现出专业形象。
6. 对商品了若指掌,强调产品好处而非特点。
7. 认真对待每一次客户的反馈信息,倾听辨别购买信号。
8. 如果这次未成功,立即约好下一次见面日期。追踪、追踪、再追踪,坚持就是胜利。

做 个 猎 头

行业性质:企业与人才之间的纽带。

进入状态的最快时限:1年。

特别提示:拥有广泛的人际网络,具有敏锐的洞察力和判断力。

职业生涯规划:丰富自己的人际网络并熟知企业与人才的需求→成为猎头→开办猎头公司

自由度:★★★

◆职业综述

猎头服务蓬勃兴起

猎头是中高级人才必不可少的流通渠道,目前我国猎头业的蓬勃兴起已经是不争的事实。高端人才的拥有量已成为企业实力的象征,人才也成为企业最富有挑战力和竞争力的资本,所有这些都起到了推波助澜的作用。

在当今社会,简单来说,猎头的工作便是:帮企业寻找优秀人

才。他们具有丰富的人才信息网络,为各类企业提供相匹配的人才,为各类人才寻找更合适的职位。他们能够主动与优秀人才保持良好的沟通,及时更新人才信息,以保证客户在希望的时间内得到最需要和最合适的人才。

在一般人的眼中,猎头是一份很轻松的职业。影视作品或平面媒体中就经常有猎头和候选人在咖啡厅、酒店,或某些优雅高档场所和候选人说笑自如,畅谈人生。也有人讲,猎头实际是“贩人”的职业,候选人签了约,猎头也就拿到了提成。

猎头在很大程度上是在为企业服务,帮助企业找到想要的人才,但对于候选人而言,从一定程度上来说,一个好的猎头应该是职业发展的咨询师甚至是可以提出意见的朋友。关键在于,双方的诚信和沟通。

在收费方面,猎头的服务费一般为寻访职位年薪的 1/3 左右。很多出色的猎头甚至打出了最低收费为 10 万元人民币的招牌。合同签订时将收取服务费的 1/3 作为寻访委托金(用于保证客户委托寻访职位的真实性,同时也用于支付部分寻访费用)。剩余服务费用一般在被推荐人上岗一周内付清。

◆ 必备素养

提高自身素质是关键

专业性的猎头服务需要专业性的猎头人员去完成,否则,非专业性的猎头提供的非专业性服务是很难取得企业客户的认同的。

猎头其实是一个专业性很强的职业。西方猎头的实践证明,猎头是为贵族企业和高端人才提供服务的,这要求猎头要具备不同常

人的素质和能力,如广博的知识体系、熟练的专业技能,尤其是人力资源管理技能、丰富的社会阅历等。同时还要熟悉了解各个行业,掌握市场行情,分析各行业的人才需求走向和薪酬水平,充分了解客户企业的需求和候选人的需求。

而目前国内猎头从业人员素质令人堪忧。专家们指出,出色猎头要具备很高的素质,否则是做不出什么成绩的。大致说来,以下5条是猎头们必须达到的:

第一,广博的知识。

猎头每天面对的是各种各样的客户及千奇百怪的要求,今天需求建筑规划师,明天诚聘模具工程师,今天面试的是IT人才,明天面对的是医药人才。这就要求猎头是具有各方面广博知识的通才。也就是说,虽然不可能精通每一方面,但须略知一二。

第二,敏锐的洞察力和判断力。

如何寻觅优秀人才,谁是优秀人才,这需要猎头仔细观察,切实了解客户需求,选择符合客户需要的优秀人才“对号入座”。要做到这一点,没有三五年的摸爬滚打,是很难胜任的。

第三,广泛的社会网络。

“没有朋友就无法做猎头。”这是猎头的至理名言。单靠个人行为,不依靠社交圈子,不可能满足客户日益变化的需求。

第四,良好的职业道德。

该保密的要保密,该维护的要维护。绝不能“拆东墙补西墙”,或采用欺骗手段诓骗需求双方。

第五,丰富的市场运作经验。

客户提出要求后,猎头应进行分析、判断,对某些人事政策、市场行情能熟练掌握,给予客户详尽的、正确的建议和意见。

◆现身说法

猎头紧盯的紧俏人才

王先生是一位资深猎头顾问,具有国内著名院校 MBA 学位,曾经担任某中外合资企业副总经理、某主流媒体人力资源栏目主持人等职位。拥有多年猎头经验的王先生,曾成功地为客户推荐了总经理、副总经理、各类总监等高级人才。目前,他的年收入在 80 万元左右。

谈起他的猎头心得,王先生说了两条:第一,选热门;第二,讲信用。

何谓热门?王先生说其实就是紧盯时下最热门行业的最热门人才。据他介绍,现在的热门行业主要有以下 7 大类:

1. 专业技术人才。
2. 电信增值高级人才。
3. 手机设计人才。
4. 高级 HR 人才。
5. 高级保险人才。
6. 连锁行业精英。
7. 高级网戏人才。

◆经验分享

八步成就资深猎头

第一,认真分析、了解客户需求。与客户进行充分、有效的沟通,了解客户的业务、企业文化、组织结构,并与客户共同对空缺岗位进



行分析,就该岗位的职责、工作经验要求、人选类型及相应的薪酬水准与客户达成共识。同时,向客户介绍一下自己,解释、说明工作程序等,进而确定双方的权利、义务,正式签订合同。

第二,制订猎头搜寻方案。根据对客户需求的深刻认识,结合职位的具体要求,为该职位制订详细的猎头方案。依据方案,利用你所拥有的数据库,凭借专业的技巧和渠道,同每一位潜在的候选人进行接触。

第三,甄选候选人。按照客户的要求,利用自己的“人才资源库”及其他信息技术手段、人力资源网络等,快速地进行筛选。对所有接触到的候选人进行分析,包括该人选的职位现状、沟通能力、离职可能性与动机、薪酬水准等。筛选出基本符合要求的候选人,并安排面试。

第四,面试、评估候选人。对每位符合客户基本要求的候选人进行面试、相关知识考核以及必要的测试,主要了解候选人的性格、管理能力、专业知识与技巧、工作成就、长处与不足、离职原因等。在面试的基础上,对候选人进行综合评价。

第五,推荐候选人并安排面试。把候选人详尽的综合评估报告交给客户,并根据客户的要求安排候选人与客户面谈,协助双方就具体聘用条件进行有效沟通。

第六,进行背景调查。一旦客户对候选人表示满意,猎头顾问便会从候选人的同事、前任主管,所在公司等方面取得候选人详细资料以便核实其背景,提供给客户作为参考。

第七,实施跟踪服务。向被录用的候选人提供 HR 咨询与帮助,与客户保持联系,协助双方解决试用期期间可能遇到的困难与障碍,使候选人与客户双方都感到满意。

第八,有问题及时沟通。在整个人才推荐过程中,要及时就推荐情况和访寻中出现的问题,同客户进行沟通、交流。根据客户的反馈进行调整、总结,确保最大限度地满足客户要求。

◆自我测试

测试一下你是否适合做独立猎头

想知道自己是否适合做独立猎头吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你曾经做过人力资源主管?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你手头已经有很多商界精英人士的资料和联系方式?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你善于交际,能够和精英人士进行良好的沟通?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你曾经服务过猎头公司,懂得猎头公司的经营模式和行业规则?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你知识渊博,有良好的知识结构?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你很善于游说他人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你能够和客户进行有效的沟通,并能够按照对方所需为对方提供服务?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你从不会为做成一个业务而“生拉硬拽”,而是着眼于“两情相悦”?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你身边的朋友都很喜欢与你交往?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你能够为客户保守一切机密?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你会像经营一家公司一样经营自己的独立猎头事务?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有敏锐的判断力和洞察力？

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你对各行各业的顶尖人才都有大概的了解，并一直在搜集他们的相关资料？

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你为自己建立了系统的人才库，只要有客户说需要哪方面的人才，你的脑袋里通常都会蹦出几个同类人才来？

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你的现有财富足够生活半年甚至更久？

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你是一个自信的人，面对挑战你从不退缩？

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你总是能够坚持自己的原则办事，并认为自己是一个具有良好职业道德的人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

经常有熟人让你帮他找工作？

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你的朋友中有人做猎头做得很成功？

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你认为猎头是一个很好的职业，前景是光明的，很有发展前途？

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记 1 分，选“不是”记 0 分。各题得分相加，统计总分。

●测试点拨

A. 总得分在 0~6 之间：你不适合做独立猎头。

B. 总得分在 7~15 之间：你的情况一般。

C. 总得分在 16~20 之间：你比较适合做独立猎头。

◆相关链接

猎头小贴士一：

猎头,顾名思义,猎的是“头”。因此,猎头公司都会重点关注能成为自己筹码的优秀人才。具体点说,猎头公司关注的人才通常有以下特征:

- 1.有良好的职业道德和强烈的工作责任感。
- 2.有良好知识结构。
- 3.要有实实在在的工作业绩。
- 4.有丰富的行业经验。
- 5.有良好发展潜力。

猎头小贴士二：

猎头公司的人才数据库一般有以下几种来源:

- 1.猎头顾问的朋友圈子。
- 2.在各种场合中物色的精英人才。
- 3.行业兼职猎头顾问的推荐。
- 4.主动应聘者。
- 5.通过人才网站搜索的各类人才等。

做个兼职会计师

行业性质：私营老板的财务高参。

进入状态的最快时限：1年半。

特别提示：细心谨慎，懂得相关财务知识。

职业生涯规划：学习相应的财务知识并进行实践→担任多
家公司的兼职会计→开办会计师事务所。

自由度：★★★

◆职业综述

兼职会计：深受个体老板欢迎的一族

兼职会计是目前一个非常流行并备受关注的行业，非常适合想做兼职或自由职业的人参与。兼职会计深受个体老板的欢迎，是因为他们的效益高、经验丰富、节省空间、节省开支。一周他们可以根据业务量安排一个半天到两个半天，做凭证、记账，月初做报表、报税。他们可以同时接受几个老板的邀请，开展工作，他们的生活是自由而紧张的。

前期业务量少时,可以请会计师事务所、工商、税务的朋友帮忙介绍一些客户。必备设备工具包括:可以上网的电脑(传输数据和文件)、扫描仪、打印机、U 盘、会计应用工具书、会计软件(记账做报表)、税务软件(计算税额报报表)、计算器。资金需求量大约 1 万~3 万元。

在业务范围方面,可以参考以下方面:

1.帮助企业建立整套财务账目。根据实际情况,设立财务实施方案。设计会计制度、财务管理制度等。

2.帮助企业管理层实施财务决定、投资方案决策、规范化管理,以及长期投资风险报酬分析、企业资本运作方案可行性等。

3.帮助企业财务部门整理乱账,解决疑难问题。例如,建立财务手册、内部控制体系、内部监督机制等。

4.提供公司经营管理全过程的咨询,会计是全面系统学习经营管理、经济核算的专业。

5.提供与财务相关的培训——专业培训和实务培训。

◆ 必备素养

兼职会计的必备素质

有关专家列出了兼职会计师必须具备的素质:

第一,必须具有丰富的工作经验。

会计是一项实践性很强的技术工作,既要掌握现代会计、财务、税法、金融、财政、计算机理论和技术,又须具有一定的实践工作经验。一般而言,具有若干年财会实践经验,并取得一定职称或资格,肯定会成为市场上的“抢手货”。有很多会计,在取得注册会计师资

格和中级职称后,不仅在单位提薪,而且还能够轻易兼任其他企业的会计工作,月收入加起来有的竟能达到6位数。

第二,不断进取,积极学习,定期参加各种必要的相关培训。

熟练灵活地运用财务、税务、法律、法规知识,这是保护客户利益和自身利益很重要的要求。经济全球化、网络技术和科技进步的影响,将促使会计工作从内容到形式发生深刻变化。

第三,诚实守信,踏实本分。

因为会计天天与钞票打交道,加之目前我国一些企业财务内控制度尚欠健全,这给某些心术不正者或经不起金钱诱惑之人带来了可乘之机。这就要求会计必须具备良好的品行,诚实做人、朴实本分、不慕虚荣。同时,会计工作往往烦琐繁杂,要求从业者必须踏踏实实、勤勤恳恳。

第四,工作细心谨慎,不能出错。

会计与数字为伍,责任重大,必须细心谨慎。一般而言,女性相对男性更细心认真,这或许就是企业女性会计多于男性的原因之一。

第五,具有良好的沟通能力。

兼职会计必须善于沟通,具有良好的语言表达和逻辑思维能力,待人热情周到,也是兼职会计的必备素质。

第六,发现问题,及时向企业领导反应,并积极提出中肯建议。

第七,积极参加社会活动,树立良好的个人口碑和业界的名望。

第八,当然,坚强的自信心也是必不可少的,如果不具备良好的心理素质,就很难面对各种挑战。

◆现身说法

君子爱财，取之有道

大学毕业后，小林就一直是一家国有企业当会计。一晃几年过去了，她在单位老老实实在做着自己的工作，没有私下做过一点别的事。

一个朋友开了一间公司，请小林去给他做个兼职会计，从此，小林走上了专业兼职会计的道路。

小林开始认为，做兼职会计，一般都是朋友介绍的或亲戚朋友自己开的公司。因此，要做就好好地做，不能让人把自己看扁了，要让他们知道我不但会做账，还能帮他们参谋决策，能给他们带来经济效益。

没过多久，小林就发现，自己先前的想法太天真了，他们只是给一些单据让她做个账，出份报表就行了，其他什么都不需要。

从此，小林再也不刻意去了解所兼职企业的经济业务的全部，只对拿到手的单据进行了解，并做账务处理。

几年的时间里，小林代过不少单位的账，有商业的，有工业的，有房地产业的，有餐饮娱乐业的，有咨询服务业的。资产有几万的，也有几千万的。这些企业经营的业务虽然各不相同，但有一点是相同的，那就是基本上都是私营企业。

办企业就是要盈利，国有企业还讲求社会效益，而很多私营企业追求的则仅仅是经济效益。一些私营业主们只要觉得有利可图，他们就会想尽办法去钻，在那个税收征管体系还处于逐步完善的岁月里，尽可能少交税便成为一些私营业主追逐利益的目标之一。

在那个时期里，小林的理智并没有失去，对于账面上做得过分



的企业她也不怕伤感情,坚决说拜拜。有一家房地产公司,房子建了一年多,预收的售房款也收了不少,可老板是一分钱税也不能交,也交不出,原因是他的收入全部用来垫付给工程队的建房款还不够呢,他的上千万元的注册资本连5%的到位率都没有。小林于是找了个借口辞去了这份兼职。

君子爱财,取之有道。企业只有通过提高自身的竞争力,才能赢得客户,赢得市场,才能为自己赢得财源滚滚。通过多年兼职,小林总结出一条经验:靠做假账,偷逃税款的企业不是最终歇业,就是不死不活的,基本上没有一个有像样的发展。

◆经验分享

兼职会计经验分享

需要用兼职会计的企业规模一般都比较小,但麻雀虽小却五脏俱全:从盘点、审核单据到填制凭证、登账、对账、报送报表、报税等工作都要由兼职会计去做。但兼职会计也有很多好处:自由自在,可以自己安排时间。如果想把兼职工作继续到底,还需要注意如下事项:

首先,同税务人员交朋友,不要与其顶撞。这样,他们很可能会到老板那里说自己的好话,如会计水平很高、账又做得如何好之类的。有可能达到增加工资的目的,还可能帮助介绍工作。

其次,同老板多沟通、多交流,让老板知道你一直在为企业的利益着想。税务部门来检查前,要把企业的问题向老板说得严重些。当检查结束后,如果事情比你说的,老板就会高兴,并认为你很能干。

再次,节税要适度。很多私营老板都要求兼职会计多做节税工作,你要在能够承受的范围内灵活做好这项工作,要有风险意识,不要自己砸自己的饭碗。

最后,诚信为人,踏实做事,同时要做好保密工作,不可以把企业的商业秘密向外人(包括家人)透露。如果同老板产生矛盾,同老板吵吵是可以的,但不要去揭企业的短,这也是兼职会计必须遵守的职业道德。

◆自我测试

测试一下你是否适合做兼职会计

如果你已经持有会计上岗证,想知道自己是否适合做兼职会计吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你做过至少 5 年以上的会计工作?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你曾经有过做兼职会计的经历?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你已经拿下了会计师资格证书?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你心细如发,从不马马虎虎?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 5

曾有企业主向你提出过这方面的邀请?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你自认为是一个诚实守信的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你所学的专业是会计或与会计相关的专业?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你认识很多从事会计职业的人士?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你能够做到为企业保密,即使无意中知道了企业的商业机密,也绝不会向他人透露?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你懂得合理又合法的节税方法?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你喜好交友,并有很好的交际口碑?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你在当地税务系统有熟人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你有自己的做事原则,不会为蝇头小利而挺身冒险?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你经常充电,补充自己的会计知识?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你现在的经济情况不错,有自己的存款?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你能够主动、及时地了解会计行业相关资讯?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你懂得通过广告的形式为自己拉客户,比如上网发帖子等?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你经常参加一些会计讲座?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你的朋友,或者是朋友的朋友,有过做兼职会计的成功经验?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你总是能够和你所服务的老板进行很好的沟通?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

- A.总得分在 0~6 之间:你不适合做兼职会计。
- B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般,请慎重考虑。
- C.总得分在 16~20 之间:你非常适合做兼职会计。

◆相关链接

兼职会计的三种出路

我们这里所说的兼职会计主要包括 3 种情形:

第一种是兼职会计出纳。需要聘请兼职会计的公司大多为小公司。由于公司业务少,很难达到一个专职会计应有的工作量,因此为节约开支,聘请有经验的兼职会计人员是最好的方法。对兼职会计出纳的要求,是熟悉财务会计工作流程,具有独立出具会计报表及制作增值税报表经验。兼职会计的工作时间一般为每月月初 5 个工作日,或者每周平均 1 个工作日。普通会计出纳在每个公司的兼职报酬在每月 500 元~1000 元左右。

第二种是财务税务咨询。财务税务咨询的主要工作是帮助企业财务人员了解相关会计、税务、金融政策。兼职人员最好能有注册税务师、注册会计师等资格证书。兼职财务咨询的薪酬不定,一般由双方协商,但比普通兼职会计的报酬要高。财务税务咨询在每个企业的兼职报酬大约在每月 2000 元以上。

第三种是兼职财务顾问。兼职财务顾问的主要工作是帮助企业解决财务疑难问题,资深的从业资格和良好的行业人脉是能否获得兼职的关键。财务顾问在每个企业的兼职报酬每年大约在 3 万~10 万元不等。

做个商务咨询师

行业性质：商海中幕后运筹帷幄之能士。

进入状态的最快时限：1年半~2年。

特别提示：具备一定的专业背景和精湛的推销术，具有商业头脑。

职业生涯规划：学习必备的商务知识并与商海人士进行广泛的接触和交流→成为独立商务咨询师→成立咨询公司。

自由度：★★

◆职业综述

商务咨询赚大钱

如果你是商务专家，在产品营销、企业重组、形象塑造、员工培训等方面有专长，懂得如何为企业提高效益或怎样树立良好的企业形象，或是精于任何商务上的事情，那么你就可以做一位商务顾问。你可以不用再按部就班地给某公司打工，而是自主工作，给一群客户提供专门的咨询服务。

这项业务的优势是不必再朝九晚五,但同时你还是能够体验到商海的刺激,把握商务运作的脉搏。缺点是要花上一段时间业务才能走上轨道,可能会有过多的外出公干。

想要取得这方面的成功,你必须具备优秀的专业背景以及精湛的推销术,才能让你的潜在客户信服。同时你要善于沟通,懂得如何处理人际关系,因为你常常是作为一名“外来者”到一个公司去工作。

资历对从事这方面的工作很有帮助,所以你不要忘记向别人宣传你曾经的成就。比如,你曾担任过何种要职,具备怎样的专业资格证,你的业界名望如何,你有哪些专家智囊团,你曾发表过哪些著作或文章,你曾担任过什么课程与培训的教师。你还得有个关系网,有一群同事和商界朋友认可你的专长。除了你的头脑,当然你还要有一套标准的办公设备:一台电脑、激光打印机、传真机和日常办公软件。

商务咨询投资并不多,初期资金大概在2万元的样子。给咨询工作定价位是门艺术而不是科学。一般你的年收入能有30万到45万元。你得考虑每一项业务的用时及复杂程度,本行业的竞争价格及合同类型(收费、时间和材料),然后要和客户协商。收费可根据当地实际情况收取。

单干后,网罗客户是一项至关重要的工作。你要在当地的专业和民间团体以及现在和过去的同事中建立一个关系网。给当地出版物的商务专栏投稿。在商务聚会和当地高校的研讨会上发表讲话,在电话查询簿上登一则广告,建一个网站。

◆必备素养

高级商务咨询师的必备素养

众所周知,和众多行业的发展规律相类似,商务咨询提供的是以知识来体现价值的服务产品。这种服务产品是一种由低级的服务转向高级的更细分化的专业产品,这就要求商务咨询师要具有良好的职业素养。

大体说来,要想当一名高级商务咨询师,需要具备以下职业素养:

第一,具有优秀的专业背景。

优秀的专业背景是别人聘请你的关键。如果你不具备良好的专业背景,但还有成为商务咨询师的想法,那就不妨先到自己熟悉的领域内寻找积累经验的机会。

第二,具有出色的自我营销才华。

仅有优秀的专业背景还不行,你还要具有出色的自我营销才华才能在这个行业“吃得开”。这个道理很简单,酒香还怕巷子深,如果你没有推销自我的能力,就不会有人发现你、认可你。

第三,善于沟通,懂得如何处理人际关系。

商务咨询本身就属于一种社会性比较强的工作,如果你不能与客户进行良好的沟通,不懂得积累广泛的人际资源,那么即使你有再出色的才华,也是无法成功的。

◆现身说法

明确定位打品牌

在辽宁省S市的商务咨询业中，小张可谓是大名鼎鼎的人物，他所服务的公司，每年能为他带来50万以上的收入。

随着市场经济的发展和企业竞争的加剧，商务咨询很快拥有了一定的市场空间，而且前景看好。许多企业希望商务咨询公司作为“外脑”，能为它们提供产品创意、人员培训、市场推广等方面的策略，以提高“企业智商”，使企业在竞争中获得优势地位。伴随京、沪、穗等一些大城市商务咨询业的迅猛发展，小张目光敏锐地看到了它的无限商机，于是果断辞职投身于商务咨询的大潮中。

刚开始的时候，小张很苦恼，因为客户根本不信任他。小张说，他当时只有28岁，有一次当他面对一位40多岁的公司老总洽谈商务合作时，明显感到对方的不信任。对方的话语和眼神仿佛时时在提醒他：我搞了这么多年企业，难道你一个毛头小子就能解决连我都解决不了的问题？小张笑着说：“国外大咨询公司的职员很年轻，你能说人家不行吗？”

当时的工作并不好开展，这是因为：首先，S市的商务咨询专业人士较少，整体素质不高；二是S市企业界还没有形成浓厚的商务咨询氛围，对咨询的认可度不高，假如有的企业需要商务咨询，很可能去找京、沪等地的大公司，甚至去找跨国咨询公司；三是在S市个体商务顾问实力不强的情况下，各从业个体和公司有必要达成业内共识，联合“作业”，但当时从业者之间并没有形成合力；四是各从业者甚至公司之间还存在诋毁异己等不正当竞争行为。个别人或咨询公司违反职业道德，歪曲咨询结果，结果影响了业界声誉。

由于上述原因,S市绝大多数个体从业者和商务咨询公司,主营业务大都集中在公关礼仪、活动策划、品牌推广代理、宣传顾问、员工培训代理等方面。在不少公司里,拉关系、搞公关的重要性甚至超过了提供专业咨询这个核心业务。用10万元启动资金进行工商注册,几个年轻人一聚首,往往就能挂一个商务咨询公司的牌子。但这些公司的经营成果普遍不好,大多数在经济压力下艰难维持。其中也有一些公司中途“变色”又“变节”,成为骗人的“皮包”公司。

在这种环境下,小张利用自己以前的工作优势,主要把自己定位于品牌推广上,很快就闯出了名堂。

由于他所做的品牌推广都达到或超过了公司的预想,所以业界口碑相传,让他以后的商业谈判很顺利。加之他所提出的价码相对比较合理,很快就树立了自己的品牌。

现在,小张已经注册了自己的商务咨询公司,他的事业开始如日中天。

◆经验分享

商务咨询经验分享

第一,资历很重要。资历对从事商务咨询方面的工作很有帮助,所以不要忘记向你的客户宣传你曾经的成就。记住,这不是在炫耀,而是在展示。

第二,打造核心竞争力。大多数商务咨询公司缺乏核心竞争力。决定商务咨询行业竞争能力的要素很多,但价值观和市场定位至关重要。价值观是咨询公司的立足核心,比如,麦肯锡公司的“客户利益高于一切”的职业道德观念。市场定位也非常重要,它代表了咨询

企业提供的产品定位,比如,麦肯锡就是把客户群定位在 CEO 等领导决策层的。

第三,理解客户,也要让客户理解你。由于咨询服务所提供的是一种无形、动态的知识产品,而用户支付的咨询费用则是有形的、静态的,所以,在买卖方式与公平原则上须供需双方共同协商。对于提供咨询服务的一方来讲,需要尽可能地细化咨询方案,提高操作性。同时,注意通过成功案例树立信誉,增强需求方的信心。

第四,不断完善你的网站。广泛地网罗客户是一项至关重要的工作,所以建一个网站是十分必要的。而随时更新、完善自己的网站则更是必需的。

◆自我测试

测试一下你是否适合做商务咨询

如果你在产品营销、企业重组、形象塑造、员工培训等方面有专长,是一名商务专家,那么你就具备了从事独立商务咨询工作的可能。想知道自己是否适合做商务咨询吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你曾经在商务咨询公司工作过很长时间?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你曾经策划或组织过大型活动?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你是一个很有创意的人,总是有很

多新鲜的想法?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你有极佳的沟通谈判能力?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你认识不少企业家?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你与一些企业家私交很好?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你对各种商业领域的发展现状都略知一二?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你的综合知识面很广, 社会阅历丰富?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你有一定的资金实力?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你是一个值得信赖的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你知道商务公司的工作流程和运营方式?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有非常高的个人素质?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你经常发表一些商务方面的文

章?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你自认为是某一领域的商务专家?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你有创业的激情和冲动?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你善于打破自己的构想?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你懂得借用媒体的力量, 或者说你懂得如何做到少花钱多宣传?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你具有媒体资源优势?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

如果别人的主意不错, 你总是乐于接受?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你很喜欢商业活动, 并善于炒作?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记 1 分, 选“不是”记 0 分。各题得分相加, 统计总分。

●测试点拨

A.总得分在 0~6 之间:你不适合做独立商务咨询。

B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般,谨慎思考为妙。

C.总得分在 16~20 之间:你比较适合做独立商务咨询,如果客源充足,就应果断地注册一个公司来运作。

◆相关链接

我国商务咨询发展现状

随着市场经济的完善与发展,世界各国企业的管理人员时时刻刻都面临着新变化所引起的一系列难以预料的情况。因此,企业需要聘请大量的专家、顾问以解决内部争论和弥补内部经验的不足。

为满足企业这些方面的需要,商务咨询业应运而生,并且发挥出日益重要的作用,寻求咨询已经成为企业借助外脑的重要方式。

目前,我国的商务咨询行业发展迅猛,据相关部门统计,我国工商注册的有咨询业务的公司已多达几十万家,他们为企业提供各种各样的商务咨询服务。但从总体上看,我国商务咨询业尚处于初级阶段,还存在着不少的问题,如缺乏咨询专家、缺乏企业管理经验。

有缺陷则意味着大有发展。业界人士表示,随着中国经济的迅猛发展,商务咨询公司还将逐年增加,而具有真才实学的商务咨询师,也将越来越受企业的欢迎。

做个自由策划人

行业性质：“策划时代”的智谋宠儿。

进入状态的最快时限：1年。

特别提示：喜欢标新立异，对事物的敏感度与反映度较高。

职业生涯规划：对某一个行业或此行业的延伸行业进行深入把握→成为此行业中的自由策划人→开办服务众多公司的策划公司。

自由度：★★★

◆职业综述

一个想法价值千万

如今，策划已成了一个时髦的词儿。广告须策划，活动须策划，企业的一个项目、一个产品的诞生须策划，一些智谋之士以一个点子、一个创意获取重金在国内并不鲜见。甚至有媒体惊呼“一个想法价值千万”，这一切都使“策划”一词变得神乎其神、妙乎其妙起来。有人说，一个“策划时代”已经来临。

策划这个词虽然算得上是一个新词,但其表达的意思已远算不上新意了。在不同时代,有军师、幕僚、师爷等不同的称谓,多用于军事、仕途等方面。正是有了它,古代的军事斗争、官场的勾心斗角才有了更多的看点,让人在惊心动魄的同时回味无穷。而在当代更是有人说,主宰 21 世纪商业命脉的是策划;成功的商业活动不是靠经营出来的,而是策划出来的。

成功的个案往往由调研、策划、决策、执行四个部分组成。职业策划人所起的作用和扮演的角色基本是属于参谋、顾问性质的,处于辅助决策的地位,有时也会委托监督、指导执行过程。简单来说:策划人其实就是有想法,出点子,帮助企业走出困境的人,他的角色是教练,而不是领队。

进入 21 世纪,策划这一概念已逐渐走向前台、彰显魅力,策划人也作为“军师”、管理者、经营者,为社会和越来越多的企事业单位所认同,并创造了巨大经济效益和社会效益。策划人也因此而拥有了高薪、高职、高品位。据调查,我国各行业急需 350 万专业策划人才。然而目前策划界从业人员水平参差不齐,受过系统策划学理论与实践培训的寥寥无几,专业策划人才市场还存在巨大的缺口。

◆ 必备素养

策划人的十三条军规

第一条军规:自豪的职业感。

你大可认为策划职业是仅次于总统的职业,并以自己的职业为豪。

第二条军规:以帮助他人为己任。



策划人的工作就是随时随地扮演专家与顾问的角色,帮助企业处理一切问题。作为一名优秀的策划人必须具有这样一种心态,那就是时刻是在“帮助”企业和媒体。

第三条军规:用成绩证明自己是大师,而不是用嘴巴。

在策划业界中不存在大师,所有的人在面对新项目时都要一切从头开始。

第四条军规:做事先做人。策划人要踏踏实实做人,兢兢业业做事。

策划人必须具有高度的责任心,对待工作要认真负责,不能敷衍了事。

第五条军规:勇于自我超越。

每天都将是一个新的起点,策划人要时常以超越自我、超越企业与客户的期望为目标,而不能自我满足,不思进取。

第六条军规:策划与执行并重。

策划方案做好后,必须要执行落实,执行力要比策划力大得多。这也正是三分策划,七分执行。

第七条军规:高调做事,低调做人。

策划人要以高调做事的积极心态进行策划,这是自信的表现;在生活中则低调做人,如果你不懂得尊重他人,那只能说明你修养不高。

第八条军规:标新立异,原创第一。

策划人的策划方案要以能吸引他人的眼球为目标,而要做到这一点的关键就是标新立异。

第九条军规:积极为客户提供专业化的个性服务。

策划人应以客户的利益为最高利益,以服务客户为荣,积极主

动地为客户提供专业化的个性服务。

第十条军规：没有状态就不要工作，要做就做最好。

策划人要懂得有所为、有所不为，相信能力决定空间。

第十一条军规：一分钱的项目与一百万的项目同样对待。

对策划人来说，无论项目的经营情形怎样，策划人的责任都是尽自己的最大能力为该项目提供出最好的策划方案和服务。

第十二条军规：关注策划细节。

在策划过程中，策划人要注重每一个细节，因为好的结果总是来源于一个个小的细节。所有工作的良好成绩都来源于工作过程的完美。

第十三条军规：创意为先，敢想敢干。

策划人必须要有创新精神，想他人所未想，做他人所未做，这是策划人最应该具有的素质和精神。记住：走别人走过的路，是不会发现什么好景色的。

◆现身说法

年赚 200 万的策划人

张峰是一名自由策划人，他曾经为不少项目特别是楼盘项目做过专业策划，这两年的年收入都在 200 万以上。

“作为一个策划人，没有几手看家本领是不行的。策划人的看家本领究竟应该包括哪些东西，这大概也是一个‘见仁见智’的问题，难求统一。有理论根底，有洞察力，有想象力，有预见性，有实操能力，灵感来得快，这些东西也许往往会被别人视为是策划人的过人之处。”张峰笑着说，“其实对一般策划从业人员来说，这些被叫做

‘必修基本功’。”

张峰认为，作为一名优秀的策划人，不但要具备很强的策划能力和天分，并且需要具备十分丰富和广泛的边缘学科知识。比如，要精通消费心理学、策划学、营销学、广告学，同时必须要掌握社会行为科学、逻辑学、统计学、原理学等诸多方面的知识。没有渊博的知识基础，是不可能成为出色的策划人的。

他打比喻说，一位文学家不一定就是学者，可大文学家绝对是一位大学者。在策划行业中，仅具有理论知识是不行的，还必须拥有较强的市场经验。

现在，很多优秀的策划人已经开始有自己的主攻方向，比如，有的选择专门策划房地产业；有的选择专门策划大型文艺演出等类似的社会活动；还有的选择在医药行业策划医药保健品等。这更能让他们在自己的目标行业中出类拔萃。

张峰特别强调，一名自由策划人要想很好地生存，为自己进行准确的定位是很重要的。只要在自己所服务的领域善于总结经验，就能够傲然于竞争者之上。

谈起自己的策划经验，张峰在从业过程中总结得出了这样条原则：第一条，炒作概念。只有提出新鲜的概念，才能唤来大批的客户。第二条，营销的重心在前期。如果前期工作没有做好，后面就不好开展了。第三条，掌控全局。只有把握所策划项目在市场中的客观状态，才能做出真正的策划。第四条，叠加原则。忽略了已签合同的客户，就等于放弃了一半市场，如此等等。

◆ 经验分享

勇于承担责任,追求至高境界

优秀的策划人都要比一般的管理人员、市场营销专家或行业的领袖及学者,在智慧运用方面和诊断分析方面等更胜一筹。不然,帮助企业、团体及个人搞策划就如同空话。虽然策划人不可能成为所有领域的专家,但策划人的综合素质、人格修养、职业风范、工作精神及实践经验都必须是一流的、超群的,这样才能够让人信服。

因为策划人所面对的客户,基本上都是各行各业的佼佼者。他们或者是企业集团老总、民营公司老板、经理人、首席执行官,还可能是政府部门的领导人。他们的素质都很高,而且也都懂得策划。之所以把策划人请来为其咨询策划,那是对策划业的理解、高看、尊重。因此,策划人更应珍惜每一次机遇,真正做到“三个负责”。

第一,对历史负责。俗话说:“没有金刚钻,不揽瓷器活。”我们今天所做的一切,明天就会成为历史。而历史是不能随便改写的。所以,当我们承接业务时,就应该想到,自己有没有能力完成,有没有一批高手朋友帮你完成,你有没有和朋友一起分享报酬的胸怀。否则,盲目接单,后果一定是自作自受。

第二,对客户负责。当我们赢得了客户的信任,与客户签订了策划服务合同,收取了预付金,这时,合同已正式生效。“力有所能无不为,忠也”。策划人必须把客户的事当成自己的事来做,绝不可辜负了客户的信任。因为,你的策划方案、创意能否使客户最终得到应有的利益,能否成功,是与策划人自己的口碑紧密相关的。

第三,对自己负责。当策划人有了对历史负责、对客户负责的态度,策划人自然就能够站在历史的高度做策划活动。这时,策划人的

眼界更加宽广，胸怀更加坦荡，身边朋友也就更多，业绩的积累也就更快更好，策划人自己的良好口碑就自然而然地树立起来了。

在给客户做方案时，不要把一个策划案写成一本书。虽然这也许能让客户承认你下过“苦工夫”，却未必能证明你有“真功夫”。你应该把大的策划方案变成一组简单的广告文案，一看就懂，简单明了。对方往往当场就能判断好与不好，决定用与不用。这也是许多自由策划人接单“命中率”高的一个秘诀。

最经典的策划也可能只有一个字。譬如“赤壁大战”，在吴、蜀联合抗曹的历史典故中，诸葛亮与周瑜两位杰出的军师，背对背在各自手心写了一个“火”字，借东风一场火攻，把不谙水战的曹操 83 万大军烧死过半。这难道不是最经典的战例吗？这一个“火”字的策划值多少钱？他奠定了魏蜀吴三国鼎立的局面，赢得了几十年的历史相对稳定。

◆自我测试

测试一下你是否适合做自由策划人

想知道自己是否适合做自由策划人吗？请根据实际情况，做下面的测试：

试题 1

你对新生事物的接受非常快，并能将其先进元素应用在自己的生活或工作之中？

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你自认为是一名出色的文案人

员？

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你认为策划是一个很了不起的职业，并能随口说出至少 3 位以上策划大师的名字？

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你曾认识一些专业策划人士,甚至经常和他们打交道?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你有过一些知名的策划案例?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你是一个善于表现的人,以吸引他人的关注为豪,而且总能找到一些合适的表现方法?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 7

朋友们都说你很大气?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你非常善于沟通,能清晰地向他人表述自己的想法?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你不是一个固执的人,很乐意接受他人的正确观点?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 10

如果一个难题没有解决,你就睡不好觉,并会在半夜时爬起来记下突然造访的灵感火花?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你经常有一些奇奇怪怪的想法?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有比较乐观的媒体资源,能够号召媒体炒作一个崭新的概念?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你曾经接受过一些专业的策划培训?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你认为自己是一个很有思想见地的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你的现有财产足够生活半年甚至更久,并认为人生一世,就应该做自己喜欢做的事,过自己想过的生活?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你喜欢无拘无束的生活,不想看别人的脸色工作?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你认为一个策划人一定要了解社会,因为不同的社会阶层,会有不同的消费需求?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你喜欢挑战,是一个激情四溢的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你是一个博学家，从天文地理到时尚潮流，从古老的历史到现代的科技，从国内外时事到社会的焦点，等等，都能通晓，并能根据自己的策划需要，从中找出灵感，擦出火花？

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你有出众的想象力和深刻的洞察力？

A. 是的。 B. 不是。

● 记分原则

每题选“是的”记 1 分，选“不是”记 0 分。各题得分相加，统计总分。

● 测试点拨

A. 总得分在 0~6 之间：你不适合做自由策划人。

B. 总得分在 7~15 之间：你的情况一般，建议先到策划公司锻炼一下，或向专业策划人士取取经。

C. 总得分在 16~20 之间：你具有很高的天分，是一个很适合做自由策划的高素质人士。但尽管如此，你还要在做独立策划人之前做很多准备，比如，先接单再辞职等，千万不可盲目行事，以防打击自己的信心。

◆ 相关链接

策划业现状与建议

曾有一段时间，我国策划业中不良风气到处蔓延，很多自吹自擂的策划人借助媒体夸大自己的“策划”业绩，于是乎，不知名的“大师”、“专家”满天飞。有些人甚至被小报封为“中国策划第一人”、“中国策划业顶尖人物”，等等。他们以为吹得越大，人家就越买他的账。其实，业内人士

不说,业外人看了也会哑然失笑。

中国策划业还很不成熟,需要认认真真地结合本土研究些实际问题、扎扎实实地做事。还有,很多策划人不讲游戏规则,言而无信,不讲服务质量,搞一锤子买卖。

策划也是无烟产业,它靠形象和品牌取胜,而品牌要靠实实在在的业绩来塑造。维护策划业形象,信守策划承诺确实是一件不可忽视的大事。

做个独立产品代理商

行业性质：用他人的产品创造自己的金山。

进入状态的最快时限：6个月。

特别提示：具有敏锐的市场觉察能力和市场开拓能力。

职业生涯规划：敏锐地感知市场的空白点并选择合适的代理产品→成为独立产品代理商→发展为多领域多品种的大型代理企业。

自由度：★★★

◆职业综述

用别人的产品，当自己的老板

翻开报纸、杂志，到处都是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理，认为都是骗子，其实并非如此，这里同样隐藏着一座座金山。只要自己眼光独到，选择代理产品时目标明确，就很有可能打开局面。

一般来说，打广告招代理的产品，一般都是尚处于市场拓展阶

段的新产品。

选择产品代理,最重要的是看清代理产品的发展前景。判明产品的市场前景,也就是判明了代理商的前景。

如果你一旦发现有适合自己的机会,就要勇敢地抓住。因为美景错过,可以再来;流星逝去,可以再等;而机会错过,则会让人遗憾终生。

在选择代理产品时,一定要睁大自己的眼睛。专家提醒说,选择产品时,你应看以下条件是否符合:必须是真材实料的;必须是正规企业生产的;最好是经相关部门认证的有合法手续的产品;最好直接与生产厂家接触,而不要做二手甚至三手的代理商,除非生产厂家有特殊要求。

◆ 必备素养

产品代理商的必备素养

第一,出色的营销才能。

无论你代理什么样的产品,成败的关键就是你能否把它销售出去。

第二,广泛的业界关系。

如果你所代理的产品是你所熟悉的产品,而且你在当地还有相应的人际资源,那么你就已然成功了一半。

第三,宣传很重要。

使自己所代理的产品让他人知道,这是首要问题。当然,你可以向总公司要求宣传支持,也可以自己做宣传。

第四,把产品当成是自己的“孩子”。

不要因为产品不是自己生产的，出现什么问题就一推了之，这样做是非常危险的。出色的代理商都把产品“视如己出”，出现任何问题都要及时解决，就像对自己的孩子一样。

◆现身说法

从菜鸟到老鸟

姜小姐是某化妆品的直销代理，从业4年来，她现在平均每月收入2万多元，已成为货真价实的高收入一族。

刚做这一行的时候，姜小姐还是一名没毕业的在校大学生。刚开始做直销代理，她遇到了很多困难，她几乎没有勇气做下去了。

在同行姐妹的鼓励下，她艰难地坚持了下来。

两个月后，SARS突然来临，这真是晴空霹雳！她看到很多人选择放弃，因为他们觉得留得青山在不怕没柴烧。她也很怕，但转念一想，每天因SARS死的人还没有车祸的多，难道就不上街啦？所以，她戴上口罩继续在校园内工作。她不但天天在学校约人做产品展示，周末还偷偷去市区买产品。渡过难关后，她突然发现自己完全可以控制自己的意志力，这让她感到异常惊喜。

到了第5个月的时候，她就直升到高级业务经理的位置，菜鸟变成了老鸟。她感慨良多：再艰难的困境，只要你认为可以突破，那么你就能够突破；态度决定高度，如果你下定决心成功，那么你就能成功。

姜小姐是一个很受客户欢迎的人。想知道秘诀吗？其实很简单：好话挂在嘴边。有一天姜小姐去给客户送货，看她那天搭配的衣服很好看，又烫了新发型，就赞美了几句。对方虽然没说什么，但她高

兴的心情是能从脸上看出来的。“赞美对业绩很有帮助。”姜小姐总结说,“谁都喜欢别人说她好话,这是肯定的。也许他嘴上不承认,但事实是最好的证明。”但姜小姐同时认为,夸也要有限度,过犹不及是会造成反效果的。这有两个原则:一是真诚,二是适度。

◆经验分享

产品代理销售经验分享

白梅是某国际著名化妆品公司的产品代理,现在的年收入在12万元左右。她把自己的工作经验总结为“两要两不要”:

第一,不要向他人吹嘘自己的企业和产品。白梅说,她有很多同事,见到任何人都会很自豪、很骄傲地一遍又一遍地夸耀自己公司的创业史,规模有多么宏大,发展前景多么美好,产品品种多、价位低、质量好,等等。其实,他们公司进入中国已经10年了,在业内赫赫有名,不管是公司本身,还是公司产品,对人们来说虽不十分熟悉,但也绝不陌生,过分吹嘘夸耀只能引起他人的反感。

第二,不要对客户死缠烂打。这种类型的产品代理人在早几年特别多。很多企业的产品代理都有一个共同的特点,寻找所谓的合作伙伴都是先从自己熟悉的亲朋好友中开始。假如你认识的朋友中有做产品代理的,可以肯定地说,你的生活绝对平静不了。她会不厌其烦地给你打电话,数日甚至数月几乎天天登门造访,会滔滔不绝地在你耳边不停地介绍他们公司的产品,搅得你耳根不得清静。

第三,要学会说别人喜欢听的话。赞美是人们心理上的一种需要,也是尊敬他人非常好的表达方式之一。真诚的赞美能让我们与他人友好相处,更能使业务得到良好的拓展。如果你想在这一行业



有所成就,就要学会适时地赞美别人,这是一定要做到的,因为任何一个人都想听到真诚而适当的赞美。

第四,要创造双赢的沟通。这是个沟通的时代,而不是比声音、比拳头的时代。

记住:沟通不是辩论,而是要尊重对方。只要有诚心、有爱心、有耐心,肯让对方坐上座,肯让自己先退一步,肯给足对方的面子,那么你离成功也就不远了。

◆自我测试

测试一下你是否适合做产品销售

想知道自己是否适合做产品销售代理吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

你是一个非常耐心的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你性格开朗、活泼大方?

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你以前做过营销工作?

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你有赞美他人的习惯?

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你不会因别人的一句讥讽话而与对方打起嘴仗?

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你很擅长与他人沟通?

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你参加过产品营销培训?

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你能够吃苦耐劳,不怕辛苦?

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你眼光独到,头脑灵活?

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你不爱摆架子?

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你有一定的市场意识?

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你有很多朋友在做营销工作?

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你是一个积极乐观的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你是一个善于钻研问题的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你自认为是一个判断力准确的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你读过《世界上最伟大的推销员》

这本书,并深受启发?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你意志坚强,不会轻易产生挫败感?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

你有很好的修养?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你热爱学习,善于总结经验?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你有一定的抗风险能力,特别是在经济上?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在0~6之间:你不适合做产品营销代理。

B.总得分在7~15之间:你的情况一般。

C.总得分在16~20之间:你非常适合做产品营销代理。

◆相关链接

选择优秀产品代理的七大要素

第一,考察该产品公司是否合法。只有合理合法,才能长久地发展下去。比如,世界上很多直销公司对中国这块相当于整个欧洲版图的市场都垂涎已久。在直销法公布的前夜,它们蜂拥而至,纷纷抢占滩头阵地。洪流当中必然有逆流,有的却穿着合法外衣,干着非法勾当。我们只有多学习、多研究,才能提高自身的鉴别能力。反复考察,货比三家,才不会上当受骗。不怕不识货就怕货比货。

第二,考察对方公司是否实力雄厚。当今商战,拼的就是实力,市场绝不同情弱者。所以说,实力就是市场、实力就是发展、实力就是财富。

第三,考察产品是否符合环保要求。不光要看它的产品是不是品牌,更重要的是要看它的产品是不是符合环保要求。21世纪,只有环保产品,才有发展前途。

第四,考察产品定位情况。看它的产品定位是否广大人群都需要。只有人人都需要,又重复使用的产品,才有更好的发展前景。

第五,考察该项目是否有潜在风险。这个风险是人格风险和奖金风险。坑、蒙、拐、骗、打一枪换一个地方,这种事情我们不能做。实事求是,是生意就需要投入,就需要周转资金。但要看它启动资金是多少,是否有退货保证,这才是决定风险的关键所在。

第六,考察是否有财务上的自由。互相之间尊重很重要。既然是生意,就要允许人家有考察、选择的权利,可以多投资,也可以少投资。在财务上留有自由的空间,这才是公平的合作。只有公平的合作,才能长远发展。

第七,考察是否拥有时间和地域的自由。早九晚五、两点一线的工作方式,已经沿袭了我们几代人,真的太累了。如果没有时间约束和地区限制,该是多么美好、多么自由自在的事业。只有这样,才是人性的体现,才能充分调动人的最大积极性。

开一家个性小店

行业性质：创造独一无二的消费内容与形式。

进入状态的最快时限：6个月~1年。

特别提示：能够敏锐感知消费者的心理需求，总能想出别出心裁的好点子。

职业生涯规划：依据消费者的心理需求开发个性市场并选择项目→开一家个性小店（如资金允许可雇佣人员）→建立分店以及连锁店并组织个性商店进行商业联盟。

自由度：★★★★★

◆职业综述

个性化需求日益旺盛

5年前，投资开店无非是服装、饭店等老项目。而现今，投资人已把目光更多转向个性小店，如DIY巧克力、个性香皂、服装手绘等。它们的共同特点是，投资成本不高，技术较易掌握，店铺面积小，顾客锁定为追求“独一无二”的年轻人，消费力不高但购买欲望

强烈。

虽然目前市场上商品极大丰富，人们的日常用品基本都能在大型超市和百货商场中买到，但是不少人总感觉自己的某些特定需求无法得到满足，而个性化小店正是瞄准这些个性化需求而存在的。

总结起来，这些个性化需求大致分为以下几种：

第一是因特定人群身材特点产生的需求。比如说，市场上的衣帽鞋袜基本都是按大众化的身材制作的，脚特别大的人买鞋就很犯愁，那么开个大脚鞋店就是个不错的主意。

第二是某个特定生活阶段产生的需求。例如，适龄妇女怀孕时需要孕妇装、防辐射服、舒适鞋等，产后需要哺乳专用内衣等。那么一家母婴用品专卖店就肯定受这类人群欢迎。如果店主有心有力，还可以提供指导书籍、保健用品以及产后恢复身材等一些更私密性和贴近性的服务。

第三是满足特定年龄段的需求。比如，人们常说小孩和女人的钱好赚，其实针对庞大的老年人也可以开发出赚钱的市场。因为越来越多的老年人非常重视夕阳红阶段的生活质量。而且现在年轻人孝敬老人也常常发愁不知给老人买啥，而如果有老人用品专卖店，则可以解决这些需求。

第四是满足人身上某部分的需求。比如，专门开一家袜子店、男士内衣店、睡衣店、发饰店。它们虽然只满足了人身上某一小部分的需求，但正因为小却做到了专而全，人们可以在这种小店里尽情选择。

在资金投入方面，由于投资方向的不同，费用也不尽相同，一般说来，需要3万~10万元不等。生意好的话，一般两三个月即可收回成本。

◆必备素养

个性小店店主必备素养

第一，不急于求成，做好“长线”准备。

刚开始的时候，因为知道的人还很少，你的生意也许并不理想。这时，你不能急于求成，要做好长期经营的准备。只有积累了一定的客户资源，财富才会滚滚而来。

第二，要勤跑市场。

只有随时添加新的“个性”产品，才能持续吸引顾客。这就需要店主是个勤快人。

第三，要了解顾客群体的心理。

购买“个性”产品的顾客，大都有一种特殊的心理需求，所以你要提前研究一下该类人群的社会心理，以便与他们进行沟通和交流。

第四，善于沟通。

不要以为开个小店就是老板了，要把自己置于一个营销员的位置，学会与顾客进行沟通，才能让顾客掏钱买你的产品。

◆现身说法

开家个性小店，拥抱时尚生活

张先生开了一家成人漫画吧，自感日子过得惬意无比。

张先生从小就特别爱看卡通片，参加工作后依然不减当年。慢慢地，他发现其实有很多像他一样喜欢看漫画的成年人。现在，生活节奏快、工作压力大，很多成年人喜欢轻松地看卡通片和漫画。

他到书市逛了逛，发现成人漫画市场购买力十分强劲。蔡志忠漫画系列、《老夫子》系列、黄玉郎的“金庸小说漫画系列”和“丁聪漫画系列”、朱德庸的《双炮响》《涩女郎》《醋溜 CITY》作品系列等，很多成年人都爱看。

看到这些，张先生很兴奋，喜欢看漫画的成人不计其数，却极少有提供大量适合成人看漫画的场所。听说上海复旦大学旁的成人漫画吧一开张就火暴异常，于是他也决定开一家成人漫画吧。

说干就干，张先生在北京一所高校附件租了 50 平方米左右的房子，进行了别出心裁的装修，之后进了一些高档次的漫画书籍。

张先生是一个有思想的人，总能想出各种别出心裁的好点子。比如，他在漫画吧中设置了一个小小的专区，让漫画迷自己的卡通作品有一个展示的天地，漫画迷们能在这里找到志同道合的朋友，切磋各种漫画技艺。

现在，张先生的这个小店每个月都有 2.5 万元左右的流水，这大大出乎了他当初的预料。

晴晴是一个爱追求个性的人，她在自己所居住的城市里开了一家电绣店。只要顾客喜欢某个图案，不管是最流行的卡通人物，还是精美的花卉、英文字母、不规则图案等，只要她把它们放在顾客喜欢衣服的任何地方，用电熨斗压烫约 60 秒钟，即可粘紧在衣服上，就像绣上一幅精美的图案，且不怕水洗，10 分钟就可以 DIY 一件独一无二的个性 T 恤。而且，她做的个性 T 恤价格便宜，每个只需 3 元~5 元，连带 T 恤出售约 70 元~80 元每件。

晴晴还有专门为情侣设计的图案，一般是小动物的卡通，很多年轻人都喜欢。晴晴的小店装饰风格很酷，墙壁上贴满了颜色鲜艳



的图画,卡通风格、鬼马风格、可爱稚嫩的……只要顾客喜欢,10分钟就可以把图案压到选好的T恤上。

晴晴的个性店位于一条繁华步行街内,不到20平方米的地方,月租3200元。算上机器成本、装修费、周转金及其他开支(宣传资料、店招牌制作)等,启动资金大约5万元。这些投入在她开店后的第二个月就全部收回来了。

谈到自己的开店心得,晴晴说:“初期的宣传很重要,你可以打印一些广告单散发给潜在顾客。店面的装修特点也是吸引顾客眼球的因素,几件纯色T恤、布袋、帽子、书包,用电熨斗烫上几个特色电绣精品做样板陈列在店里作实物宣传,也能把店子装饰得很有个性。”

◆ 经验分享

开个性小店经验分享

第一,选址不当是致命缺陷。选址宜在繁华的商业区,方便新顾客在不经意的流连间发现,也便于老顾客常回来看看。为了省房租而草率屈就偏僻街面,或者为了赚人气而不考虑成本支出,都会为将来小店的经营留下致命隐患。

第二,选准产品是成功的一半。有的个性小店,其产品本身就“花里胡哨”、“中看不中用”,这样的个性小店第一时间就要排除;有的个性小店,其产品本身并无问题,但关键是你开店的地区并无足够的消费人群,这样的个性小店,你或者选择放弃,或者考虑换地方,除非你有足够的信心能培育出消费需求。

第三,市场独占是制胜法宝。个性小店靠个性赚钱,要赚就要赚

得盆满钵满。要做到在市场上占据优势,就要提高小店产品的技术含量或创意水平,使产品服务不易被模仿。选择加盟连锁的就得仔细考察连锁总部是否值得信任、是否给你区域专营权,这样才有足够的利润空间。

第四,提高个人审美情趣。做个性店最重要的是灵感,最大的招牌是店主的个人品位。从选料、进货、加工,到推介货品,店主审美和性情的烙印无处不在。

第五,熟悉商业运作规律。货品既要保持个人品味,又要贴近市场需求,照顾足够大的消费群体。过分坚持自己的风格而忽视商业规律,是一种作茧自缚。

第六,不要盲目扩大。如果是刚涉足个性店经营,不宜一步跨得太大,即便有资金保障,也可以从小规模做起,慢慢熟悉市场,积累经验。当然,你也可以找个合作者共同开店。

第七,加盟是一种很好的形式。加盟是一种很保险的介入个性店经营的方式。这样既可以略去品牌、风格的打磨阶段,货源、积压、换货等风险,也可以交由总店承担。反之,当一家个性店已经有了稳固的发展,想继续做大时,增开分店太费财力精力,不是太明智的选择。若选择建立自己的品牌,发展加盟商倒会轻松稳健很多。

◆自我测试

测试一下你是否适合开个性小店

想知道自己是否适合开一家个性小店吗?请根据实际情况,做下面的测试:

试题 1

在有了做某事的想法后,为了避免风险,你通常会在前期调研上做足工夫?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你有一定的商业运作经验?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你能根据产品的特性,选准最适合的营销场所?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你有很好的经济基础,不会因个性店亏损而影响生活质量?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你的朋友中,有人正在开个性小店?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你有很好的市场感觉,颇能迎合时尚?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你有很多朋友或亲人愿意帮助你?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你对你所要经营的东西非常熟悉?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你的个性对你的朋友很有吸引力?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 10

你喜欢新生事物,认为旧世界早晚会被新世界所打破?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你是一个敢于冒险的人?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你身体状况、精神状态良好?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你以前有过开店经验?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你乐于向人求教?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 15

如果开店,你会特别在意小店产品的技术含量或创意水平?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 16

如果开店,你会全心全意为顾客服务?

- A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你能够和他人进行很好的沟通?

- A. 是的。 B. 不是。



试题 18

你是一个有耐心的人?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你认为有个性的东西生命力都是旺盛的?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

你的心理素质不错,不会过于在乎短时间内的得失?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

- A.总得分在 0~6 之间:你不适合开个性店。
- B.总得分在 7~15 之间:你的情况一般。
- C.总得分在 16~20 之间:你非常适合开个性店。

◆相关链接

开家个性小店的必备条件

- 1.万事开头难,一定要做好吃苦的心理准备。
- 2.志同道合的家人或朋友支持,在遇到经营困难时有人相助。
- 3.你在过去几年的创业中已经积累了一定的财富。
- 4.身体状况良好。开个性店看似轻松时髦,但绝对是一件体力活。身体是革命的本钱,开店前要做细致的身体检查,保证自己有足够的体力。
- 5.充足的资金准备。进货、雇人、租店面、交加盟费都要钱,资金投入应多预备一些,以备不时之需。当然,你也可以与人合资。

做个宠物医生

行业性质:对宠物的头疼脑热进行救死扶伤。

进入状态的最快时限:1年半-2年。

特别提示:热爱小动物并具备扎实的业务基础。

职业生涯规划:学习兽医知识并通过宠物医师资格考试→

成为独立宠物医生→开办专业宠物医院。

自由度:★★

◆职业综述

宠物医生走俏全国

由于现代人快速紧张的生活节奏,使宠物逐渐走进了许多人的生活。养宠物不但可以为人们带来很多的欢乐,同时也可以缓解人们紧张的工作压力和生活压力,丰富人们的业余生活。所以,各种各样的宠物医院、宠物美容店及宠物俱乐部相继而生。宠物医生也因此成为了一个相对紧俏的新行业。

宠物医生这个行业通常在人们下班或公休的时间就非常忙。因



为人如果生了病绝对不能耽误,要立刻看医生,然而宠物生病却不同,一般情况下要主人有时间时才可以去看医生进行治疗。

给宠物们看病用的仪器和人差不多。有最为先进的X光机设备、紫外线消毒灯、无影灯、专业的小号注射器、高压消毒锅、超声波雾化器、显微镜等等。凡是给人看病用的仪器在宠物医院几乎全可以用上。

宠物医生们说,宠物总会出现新的宠物病,所以,宠物医生也要不断地“充电”。如,订阅一些相关的学术刊物,经常购买最新的学术著作来阅读,时常去听一些国外专家的讲座,或向那些经验丰富的医生请教等都是可以的。

这是一个十分年轻的职业,从事这个行业的人大多数都不到40岁。

宠物医生这个职业的门槛相对较高。拿北京为例,宠物医生要求的学历是本科以上,而且要具备最少一年的从业经验。同时,还需要在北京市兽医总站经过一段时间的学习,并通过北京市农业局组织的宠物医师资格考试,考试包括笔试和动手实践两部分。在工作期间,不但每年需要参加40个学时的继续教育培训,而且每两年都要参加一次审核,假如在一年之内发生医疗事故两次,行医资格将被吊销。

◆必备素养

以爱为先,拓展知识面

第一,对动物要有爱心。

几乎所有宠物医生都是喜爱宠物的人,其中有相当一部分人自

己也在养宠物，他们对宠物都怀着无限的爱心。

第二，了解动物的需求。

做一个宠物医生不仅要有爱心，还要能知道动物们的需求并及时满足它们，这样才算是一个好医生。

第三，宠物医生要比普通兽医有更扎实的业务基础和更广泛的知识面。

宠物的体形都比较小，如果用药的时候药量有一点不准确，对于大型家畜可能没有影响，但却很有可能要了小宠物的命。

宠物医生和人医相比，不同就太明显了。举个很简单的例子：人医分内科、外科、眼科、牙科，等等，而宠物医生都是全科的；对人的手术更多是发生在脏器或颅脑上的，而宠物的手术则更多是接骨、绝育和肿瘤切除。对这一点，宠物医生要有足够的认识。

此外，宠物的物种多种多样，有可能是猫、狗，也有可能是鸟、鱼、乌龟、蜥蜴，等等，这就要求医生对这些物种有全面的了解，才能准确地施治。

◆现身说法

宠物医生前景看好

在一次聚会上，宠物医生小林无意中向朋友透露，他每个月的收入约两万元。朋友们听后大吃一惊，他的收入居然要比正规医院的医生要高出许多。

小林笑称，提起兽医，很多人都会想起农村那些背着药箱拿着巨大的针筒，走村串巷，深入猪圈牛栏的医生。但随着时代的变化，市区出现了宠物医院。20世纪90年代初，宠物医生从兽医当中分

离出来,成为了一个非常年轻的职业。

除了爱心,医术更重要。小林有一个朋友在广东开了家宠物诊所,很多人专程从很远的地方把自己的宠物带到他的医院来。现在,他每个月的营业额都在万元以上。他的这个朋友以前是在监狱管理局警犬基地工作,专给警犬看病,具有丰富的伴侣动物诊疗和手术经验,有兽医眼科学、皮肤病学、过敏和免疫学、麻醉学、放射学等多种专业技术资格。他的这位朋友现在把自己定位为专业小动物诊疗医生。

小林说他的这位朋友的宠物医院内,设有诊断室、处置室、手术室、病房、药房、化验室。手术台的大小刚好够放下小型宠物,B超、专业透镜、紫外线消毒灯、无影灯、高压消毒锅等保障手术室和手术用品卫生的工具一应俱全。在这家大型的宠物医院里可以一天接诊二三十例。

小林一直在感叹,总会有新的宠物病出现,自己脑子里的“资料库”老也赶不上趟。跟宠物疾病打了好多年交道,总觉得自己需要学习充电。充电的方式除了订阅多种动物疾病方面的学术刊物,还要到图书馆、书店等地方阅读、购买最新的学术著作。此外,还会到一些国外专家的讲座上去了解国外的行业内最新动态,碰上一些疑难的症状还会向一些有经验的医生请教。用他的话说:原地不动就是退步。

小林说,宠物医生几乎都很喜爱小动物,其中有相当一部分人自己也在养宠物,对宠物都怀着无限的爱心。从前他在北京市动物总医院工作的时候,单位周围有许多流浪猫,这些猫大都没做过绝育手术,这样下去流浪猫就会越来越多。那时,他们会为流浪猫免费进行绝育手术,还会向猫粮厂家订一些低价的猫粮喂养这些流浪



猫。流浪猫非常不好抓,他经常被弄得手臂上都是抓伤。他说,正如对病人没有爱心就当不了一个好医生一样,对宠物没有爱心也成不了好的宠物医生。

◆经验分享

优秀宠物医生经验分享

第一,定期给服务过的顾客打电话。这是巩固顾客群的好方法。但要注意说话方式,要让顾客感受到你是在关心他们的宠物,而非“拉”他们接受你的服务。当然,这需要你在和顾客初次接触时获得他们的电话号码。

第二,说出你对顾客宠物的由衷赞美。这可能是最令顾客高兴的事情了,赞美他们的宠物也许比赞美他们本人更让他们愉快。

第三,把自己的荣誉摆在显要的位置。如果你获得过相关方面的荣誉,请把它们摆在显要位置,让你的顾客能够看得到。比如,相关资格证书,比如,你曾发表过的相关方面的文章,等等。

◆自我测试

测试一下你是否适合当宠物医生

随着生活水平的提高,饲养宠物已不再是“贵族”的专利,宠物已经走入寻常百姓家。我国的宠物市场需求正以每年 15% 的速度增长。根据资料测算,我国宠物经济的市场潜力至少能达到 150

亿元。

想知道自己是否适合当宠物医生吗？请根据实际情况，做下面的测试：

试题 1

你是一个喜欢小动物的人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 2

你曾经做过兽医？

A. 是的。 B. 不是。

试题 3

你是兽医专业毕业的？

A. 是的。 B. 不是。

试题 4

你经常看一些关于小动物方面的书籍？

A. 是的。 B. 不是。

试题 5

你曾经在宠物医院工作过？

A. 是的。 B. 不是。

试题 6

你已经取得了宠物医生执业资格证书？

A. 是的。 B. 不是。

试题 7

你有至少一位在宠物医院工作的好朋友？

A. 是的。 B. 不是。

试题 8

你曾经成功医治过不少小动物？

A. 是的。 B. 不是。

试题 9

你一直想做一个出色的宠物医生？

A. 是的。 B. 不是。

试题 10

即使宠物主人不懂收费行情，你也不会蒙骗他们？

A. 是的。 B. 不是。

试题 11

你不会因节假日得不到像常人一样的休息而感到不平？

A. 是的。 B. 不是。

试题 12

你是一个乐观积极的人，总是笑脸待人？

A. 是的。 B. 不是。

试题 13

你对各种宠物医疗器械都能够熟练使用？

A. 是的。 B. 不是。

试题 14

你拥有本科或本科以上学历？

A. 是的。 B. 不是。

试题 15

你和一些宠物组织或协会保持着经常的联系？

A. 是的。 B. 不是。

试题 16

你懂得如何宣传自己,让别人知道自己的优势?

A. 是的。 B. 不是。

试题 17

你认为做兽医并不比做人医差,同样都是在救助生命?

A. 是的。 B. 不是。

试题 18

如果时间许可,你愿意经常参加一些宠物方面的培训或知识讲座?

A. 是的。 B. 不是。

试题 19

你经常到网上查看有关小动物方面的新闻或消息?

A. 是的。 B. 不是。

试题 20

如果有一件事情你不懂,你不会打肿脸充胖子,而是会向懂行的人虚心请教?

A. 是的。 B. 不是。

●记分原则

每题选“是的”记1分,选“不是”记0分。各题得分相加,统计总分。

●测试点拨

A.总得分在 0~6 之间:你不适合做宠物医生。

B.总得分在 7~5 之间:你的情况一般,但已具备了做宠物医生的条件。如果真的想从事这个行业,建议一定先去宠物医院工作一段时间,积累些经验。

C.总得分在 16~20 之间:你很适合做宠物医生,并能够很快成为该行业的佼佼者。

◆相关链接

职场上的香饽饽——宠物医生

在职场竞争日益激烈的当下,20 名毕业生被 100 多个岗位争抢,

这不能不说是一个“怪”现象。

畜牧兽医、宠物保健等多年来被人瞧不上眼的职业突然吃香了。在江苏农林职业技术学院 2006 届“双选会”上,87 家招聘单位中有 41 家单位招聘宠物医生和宠物美容师,提供了 100 多个岗位,但该校能提供的畜牧兽医专业却只有 20 个名额。

前来招聘的某公司负责人表示,现在特别缺少宠物管理、宠物美容方面的人才,因为目前大专院校设立宠物专业的还非常少,所以他们有时只能先招一些非相关专业毕业的学生,回去再慢慢培训。

业内人士认为,专业资历并非是进入此行业不可逾越的一道门槛。只要你对此行业有兴趣,并了解相关的宠物知识,后期的培训工作就可以帮你实现这个理想。

附录

私营企业工商注册登记须知

本书中所介绍的这些自由职业，有的可能需要你到工商部门办理营业登记手续。下面就为您提供一些这方面的情况，以备提前了解。下面的内容只是一些基本情况，如果具体办理，因各个地方的要求存在差异，以当地工商行政管理注册部门的最新要求为准。

目前，我国的私营企业分为独资企业、合伙企业、有限责任公司三种类型：

独资企业

(一)开业登记

1.到当地工商行政管理注册登记部门领取相关表格。包括：企业设立登记申请书、企业名称预先核准申请书等。

2.投资人提供自身证明。包括：身份证明(身份证正本、复印件)，户口本(同城从业人员提供，本人户籍卡正本、复印件)，暂住证(异地从业人员提供，由实际生活所在地派出所发放证明本)，职业状况证明(下岗或退休人士到本人所在单位开具、无业人士到本人所在街道办事处开具、农民工到本人所在村委会开具)，计划生育证明，照片若干张，个人简历等有关材料。

3.企业经营场所证明。包括：场地租赁合同(租赁期不低于一年)

或房产证明(房产证正本、复印件)。

4.资金证明。(个体不作具体要求)

5.从业人员身份证明。(身份证正本、复印件,会计人员出具聘书、会计证正本及复印件)

6.雇工合同。

7.如果委托他人代办,提供投资人的委托书、身份证明、资格证明。

8.法律、法规规定的材料。

(二)变更登记

1.投资人签署的企业变更登记申请书。

2.变更项目的相关证明。

3.如果委托他人代办,提供投资人的委托书、被委托人的身份证明、资格证明。

4.法律、法规规定的相关材料。

(三)注销登记

1.投资人或清算人签署的企业注销登记申请书。

2.投资人出具的清算报告。

3.营业执照正副本及印章。

4.其他文件。包括:国税和地税的完税证明,法律、法规规定的相关材料。

合伙企业

(一)开业登记

1.到当地工商行政管理注册登记部门领取相关表格。包括:合伙企业设立登记申请书、合伙企业名称预先核准申请书等。

2.全体合伙人提供自身证明。包括:身份证明(身份证正本、复印件),户籍卡(同城从业人员提供,本人户籍卡正本、复印件),暂住证(异地从业人员提供,由实际生活所在地派出所发放证明本),职业状况证明(下岗或退休人士到本人所在单位开具、无业人士到本人所在街道办事处开具、农民工到本人所在村委会开具),计划生育证明,照片若干张,个人简历等有关材料。

3.合伙企业经营场所证明。包括:场地租赁合同(租赁期不低于一年)或房产证明(房产证正本、复印件)。

4.合伙协议。(合伙企业名称,经营场所,经营范围,合伙目的,合伙人姓名、住所,出资方式、数额、缴付期限,经营盈亏分担办法,入伙和退伙,解散和清算,违约责任,解决争议的方式等内容)。

5.从业人员身份证明。(身份证正本、复印件,会计人员出具聘书、会计证正本及复印件)劳动合同。

6.出资权属证明。如果有执行合伙人和合伙人问题,应出具执行合伙企业事务的合伙人的证明及全体合伙人委托执行合伙事务的合伙人的委托书。

7.如果委托他人代办,提供全体合伙人的委托书、被委托人的身份证明、资格证明。

8.法律、法规规定的材料。

(二)变更登记

1.全体合伙人签署的合伙企业变更登记申请书。

2.全体合伙人签署的变更决定书或变更事由发生的证明。

3.如果委托他人代办,提供全体合伙人的委托书、被委托人的身份证明、资格证明。

4.法律、法规规定的相关材料。

(三)注销登记

- 1.全体合伙人签署的合伙企业注销登记申请书。
- 2.全体合伙人签署的清算报告。
- 3.合伙企业营业执照正副本及印章。
- 4.其他文件。包括:国税和地税的完税证明,法律、法规规定的相关材料。

有限责任公司

(一)开业登记

- 1.到当地工商行政管理注册登记部门领取相关表格。包括:企业设立登记申请书、企业名称预先核准申请书等。
- 2.名称预先审核手续。包括:
 - (1)全体股东签署的《公司名称预先核准申请书》。
 - (2)全权委托书(全体股东签字的委托书)。
 - (3)股东出资协议书(载明公司名称、住所、注册资本、股东及出资比例、经营范围及方式、出资方式、期限)。
 - (4)股东或者发起人的法人资格证明或者自然人的身份证明、职业证明。
- 3.设立有限责任公司提交的文件材料。包括:
 - (1)公司法定代表人签署的《公司设立登记申请书》。
 - (2)全体股东指定代表或者共同委托代理人的证明。
 - (3)公司章程。
 - (4)具有法定资格的验资机构出具的验资证明。
 - (5)股东的法人资格证明或自然人提供自身证明。包括:身份证明(身份证正本、复印件),户口本(同城从业人员提供,本人户籍卡正

本、复印件),暂住证(异地从业人员提供,由实际生活所在地派出所发放证明本),计划生育证明、职业状况证明(在职下岗内退退休人士到本人所在单位开具、无业人士到本人所在街道办事处开具、农民工到本人所在村委会开具),照片若干张,个人简历等有关材料。

(6)载明公司董事、监事、经理的姓名、住所的文件,以及有关委派、选举或者聘用的证明。

(7)公司法定代表人任职文件和身份证明。

(8)公司名称预先核准通知书。

(9)企业经营场所证明。包括:制式场地租赁合同,房产证明(房产证正本、复印件)。

(10)其他从业人员身份证明(身份证正本、复印件,暂住证,计生证明,会计人员出具聘书、会计证正本及复印件,劳动合同)。

4.法律、法规规定的材料。

(一)变更登记

1.公司法定代表人签署的企业变更登记申请书。

2.依照《中华人民共和国公司法》做出的变更决议或者决定(提供股东会议纪要、董事会纪要)。

3.公司章程修正案。

4.如果委托他人代办,提供公司法定代表人出具的授权委托书,被委托人的身份证明、资格证明。

5.法律、法规规定的相关材料。

(二)注销登记

1.公司法定代表人签署的企业注销登记申请书。

2.法院破产裁定、公司依照《中华人民共和国公司法》做出的决议或决定(提供股东会议纪要、董事会纪要)。

3.股东会或者有关机关确认的清算报告。

4.企业法人营业执照正副本及印章。

5.其他文件。包括：国税和地税的完税证明，银行撤户证明，相关报纸的注销公告，法律、法规规定的相关材料。

[General Information]

书名=不上班的23种活法

作者=唐华山编著

页数=206

SS号=11728702

DX号=

出版日期=2006年09月第1版

出版社=北京出版社